

The copyright © of this thesis belongs to its rightful author and/or other copyright owner. Copies can be accessed and downloaded for non-commercial or learning purposes without any charge and permission. The thesis cannot be reproduced or quoted as a whole without the permission from its rightful owner. No alteration or changes in format is allowed without permission from its rightful owner.



**FAKTOR-FAKTOR KEJAYAAN PERUSAHAAN KECIL
DAN SEDERHANA (PKS) MUSLIM :
AMALAN AGAMA ISLAM SEBAGAI
PENYEDERHANA**

NADRATUN NAFISAH BINTI ABDUL WAHAB



**DOKTOR FALSAFAH
UNIVERSITI UTARA MALAYSIA
SEPTEMBER 2018**

**FAKTOR-FAKTOR KEJAYAAN PERUSAHAAN KECIL
DAN SEDERHANA (PKS) MUSLIM :
AMALAN AGAMA ISLAM SEBAGAI
PENYEDERHANA**

Oleh

NADRATUN NAFISAH BINTI ABDUL WAHAB



UUM
Universiti Utara Malaysia

**Tesis diserahkan kepada
Othman Yeop Abdullah, Graduate School of Business,
Universiti Utara Malaysia
bagi memenuhi syarat Ijazah Doktor Falsafah**



Pusat Pengajian Perniagaan Islam
ISLAMIC BUSINESS SCHOOL
كلية إدارة الأعمال الإسلامية
Universiti Utara Malaysia

PERAKUAN KERJA TESIS/DISERTASI (Certification of thesis/dissertation)

Kami, yang bertandatangan, memperakukan bahawa
(We, the undersigned, certify that)

NADRATUN NAFISAH BINTI ABDUL WAHAB (900273)

Calon untuk ijazah
(candidate for the degree of)

DOCTOR OF PHILOSOPHY (ISLAMIC MANAGEMENT)

telah mengemukakan tesis/disertasi yang bertajuk:
(has presented his/her thesis/dissertation of the following title):

Faktor-faktor Kejayaan Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) Muslim : Amalan Agama Islam sebagai Penyederhana

seperti yang tercatat dimuka surat tajuk dan kulit tesis/disertasi.
(as it appears on the title page and front cover of the thesis/dissertation)

Bahawa tesis/disertasi tersebut boleh diterima dari segi bentuk serta kandungan dan meliputi bidang ilmu dengan memuaskan, sebagaimana yang ditunjukkan oleh calon dalam ujian lisan yang diadakan pada:

9 Januari 2018

(That the said thesis/dissertation is acceptable in form and content and displays a satisfactory knowledge of the field of study as demonstrated by the candidate through an oral examination held on:

9 January 2018

Pengerusi Viva : Prof. Madya Dr. Abu Bakar Hamed
(Chairman for Viva)

Tandatangan
(Signature)

Pemeriksa Luar : Prof. Dato' Wira Dr. Mohd Salleh Hj. Din
(External Examiner)

Tandatangan
(Signature)

Pemeriksa Dalam : Prof. Madya Dr. Norashidah Hj Hashim
(Internal Examiner)

Tandatangan
(Signature)

Tarikh : **9 Januari 2018**
(Date)

Nama Pelajar
(Name of Student)

: Nadratun Nafisah binti Abdul Wahab (900273)

Tajuk Tesis/Disertasi
(Title of the Thesis/ Dissertation)

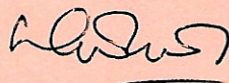
: Faktor-faktor Kejayaan Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS)
Muslim : Amalan Agama Islam sebagai Penyederhana.

Program Pengajian
(Programme of Study)

: Doctor of Philosophy

Nama Penyelia/Penyelia-Penyelia
(Name of Supervisor/Supervisors)

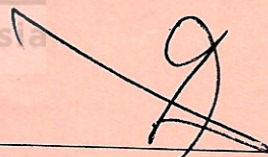
: Prof Madya Dr. Muhammad Nasri Md Hussain



Tandatangan

Nama Penyelia/Penyelia-Penyelia
(Name of Supervisor/Supervisors)

: Prof. Dr. Abdullah Hj Abdul Ghani



Tandatangan

KEBENARAN MERUJUK

Tesis ini dikemukakan sebagai memenuhi keperluan pengurniaan Ijazah Doktor Falsafah daripada Universiti Utara Malaysia (UUM). Saya dengan ini bersetuju membenarkan pihak perpustakaan Universiti Utara Malaysia mempamerkannya sebagai bahan rujukan umum. Saya juga bersetuju bahawa sebarang bentuk salinan sama ada secara keseluruhan atau sebahagian daripada tesis ini untuk tujuan akademik perlulah mendapat kebenaran daripada Penyelia Tesis atau Dekan Othman Yeop Abdullah Graduate School of Business terlebih dahulu. Sebarang bentuk salinan dan cetakan bagi tujuan komersial adalah dilarang sama sekali tanpa kebenaran bertulis penyelidik. Pernyataan rujukan kepada penyelidik dan Universiti Utara Malaysia perlulah dinyatakan jika rujukan ke atas tesis ini dilakukan. Kebenaran untuk menyalin atau menggunakan tesis ini sama ada secara sebahagian atau sepenuhnya hendaklah dipohon melalui:

Dekan

Othman Yeop Abdullah Graduate School of Business

UUM College of Business

Universiti Utara Malaysia

06010 UUM Sintok

PERMISSION TO USE

In presenting this thesis in fulfillment of the requirements for a postgraduate degree from Universiti Utara Malaysia, I agree that the University library makes a freely available for inspection. I further agree that permission for copying of this thesis in any manner, in whole or in part, for scholarly purpose may be granted by my supervisor or, in his absence by the Dean of Othman Yeop Abdullah Graduate School of Business. It is understood that any copying or publication or use of this thesis or parts thereof for financial gain shall not be given to me and to Universiti Utara Malaysia for any scholarly use which may be made of any material from my thesis. Request for permission to copy or make other use of material in this thesis, in whole or in part should be addressed to:

*Dean of Othman Yeop Abdullah Graduate School of Business
Universiti Utara Malaysia
06010 UUM Sintok
Kedah Darul Aman*



Universiti Utara Malaysia

ABSTRAK

Kajian ini adalah mengenai faktor-faktor kejayaan PKS Muslim di Malaysia. Hal ini adalah kerana timbulnya isu kegagalan PKS Muslim. Kajian empirikal mengenai PKS Muslim adalah terhad, terutama yang memberi tumpuan kepada faktor amalan agama Islam. Oleh itu, kajian ini dijalankan untuk menguji hubungan faktor-faktor kejayaan inovatif, risiko, proaktif, motivasi dan rangkaian kepada kejayaan PKS dan amalan agama Islam sebagai penyederhana. Secara khusus, objektif pertama kajian adalah untuk mengenal pasti hubungan antara inovasi, risiko, proaktif dan motivasi kepada kejayaan PKS Muslim. Objektif kedua adalah untuk mengenal pasti hubungan antara rangkaian dan kejayaan PKS Muslim. Objektif ketiga adalah untuk mengukur pengaruh amalan agama Islam sebagai penyederhana kepada hubungan inovasi, risiko, proaktif, motivasi dan rangkaian (pembolehubah tidak bersandar) untuk membantu kejayaan PKS Muslim (pemboleh ubah bersandar). Kajian ini menggunakan teori Pandangan Asas Sumber (RBV). Metodologi kajian adalah kuantitatif. Responden yang terlibat ialah 122 firma yang dipilih melalui persampelan rawak mudah daripada 2286 usahawan PUNB di Malaysia. Hasil kajian mendapati bahawa tiga pembolehubah inovatif, proaktif dan rangkaian mempengaruhi kejayaan PKS Muslim, manakala pembolehubah risiko dan motivasi adalah tidak mempengaruhi. Kajian ini juga mendapati bahawa faktor amalan agama Islam hanya menjadi penyederhana positif kepada hubungan rangkaian dan kejayaan PKS Muslim. Dapatan kajian menunjukkan amalan agama Islam dapat diketengahkan sebagai sumbangan kepada ilmu keusahawanan. Di samping itu, kajian ini telah menyumbangkan pengukuran pembolehubah faktor-faktor kejayaan PKS yang telah melepasi tahap kesahan dan kebolehpercayaan seterusnya boleh digunakan untuk penyelidikan masa depan.

Katakunci: Kejayaan PKS Muslim, amalan agama Islam dan faktor-faktor kejayaan PKS

ABSTRACT

This study is about the Islamic SMEs success factors in Malaysia. The failure of Muslim SMEs is alarming. To date, empirical references to Muslim SMEs are limited, especially focusing on religious practice factors. Therefore, this study is conducted to test the relationship of innovative, risk, proactive, motivational and networking to SMEs success and religious practices as moderator. Specifically, the first goal is to identify the relationship between innovation, risk, proactivity and motivation towards the success of Muslim SMEs. The second objective is to identify the relationship between networking and Muslim SMEs success. Next is the third goal to measure the influence of religious practices as a moderator to the relationship of independent variables, innovations, risks, proactives, motivations and networks (independent variables) to help the success of Muslim SMEs (dependent variables). This study uses the Resource-Based View (RBV) theory, in describing the research theoretical framework. The method used is quantitative. Respondents involved were 122 firms selected through simple random sampling from 2286 PUNB entrepreneurs in Malaysia. The findings show that three innovative, proactive and network variables have the potential to influence the success of the firm. Although risk and motivation are not supported. This study also found that the moderation factor in religious practice affects the relationship between the network and the success of Muslim SMEs. The findings show that religious practices have been highlighted as a contribution to entrepreneurship knowledge, especially entrepreneurship success among Muslim SMEs in Malaysia. In addition, this study found that the measurement of firm practices variable has surpassed the level of validity and reliability that can be used for future research.

Keywords: Muslim SMEs success, religious practices and success factors

PENGHARGAAN

Alhamdulillah, segala puji kepada Allah S.W.T, tesis ini berjaya disiapkan. Penulis merakamkan terima kasih yang tidak terhingga kepada semua pihak yang telah membantu secara langsung dan tidak langsung. Tanpa sokongan dan bantuan mereka, tesis ini tidak dapat diselesaikan. Secara khususnya, setinggi-tingginya penghargaan dikalungkan kepada penyelia saya Prof Madya Dr Hj Muhammad Nasri bin Md Hussain dan Profesor Dr Hj Abdullah bin Hj Abdul Ghani untuk kepakaran, kerjasama dan kesabaran dalam membimbing saya untuk menyiapkan tesis ini. Juga kepada Pengurus serta kakitangan Perbadanan Usahawan Nasional Berhad (PUNB) terutamanya usahawan PUNB yang dengan tangan terbuka memberikan bantuan dan maklumat yang penting untuk kajian ini. Penghargaan dan kasih sayang dirakamkan kepada ibu tercinta Ridzwan binti Md Zain dan bapa penulis, Abdul Wahab bin Yahaya, yang dengan penuh kesabaran memberikan sokongan dan semangat di sepanjang perjalanan penulis menyiapkan tesis ini. Juga kepada kakak penulis, Farhana binti Abdul Wahab, abang penulis Mohd Fuad bin Abdul Wahab, dan Azhan Fadzli bin Abdul Wahab serta keluarga kerana sokongan dan bantuan. Bantuan yang selalu dihulurkan adalah sangat dihargai dan diucapkan jutaan terima kasih. Terima kasih dan penghargaan juga dikalungkan kepada pendidik-pendidik yang terlibat memberikan tunjuk ajar serta rakan-rakan seperjuangan yang banyak berkongsi maklumat yang berguna. Hanya Allah S.W.T yang dapat membalas semua budi baik insan-insan tersayang yang dengan tulus dan ikhlas telah memberikan perhatian, pertolongan, kesabaran dan galakan yang tidak terhenti.

ISI KANDUNGAN

KEBENARAN MERUJUK	i
<i>PERMISSION TO USE</i>	ii
ABSTRAK	iii
<i>ABSTRACT</i>	iv
PENGHARGAAN	v
ISI KANDUNGAN	vi
SENARAI JADUAL	xi
SENARAI RAJAH	xii
NAMA SINGKATAN	xiii

BAB 1: PENGENALAN

1.1 Pendahuluan	1
1.2 Pernyataan Masalah	12
1.3 Persoalan Kajian.....	19
1.4 Objektif Kajian.....	20
1.5 Kepentingan Kajian.....	21
1.5.1 Sumbangan Teori	21
1.5.2 Sumbangan Metodologi	23
1.5.3 Sumbangan Praktikal	24
1.6 Skop dan Batasan Kajian	25
1.7 Definisi Operasi	28
1.8 Pengorganisasian Tesis	31

BAB 2: LITERATUR KAJIAN

2.1 Pendahuluan	33
2.2 Model Tingkah Laku Strategik/taktikal	33
2.3 Kejayaan PKS Muslim.....	38
2.4 Perbadanan Usahawan National Berhad (PUNB).....	39
2.5 Keusahawanan PKS	40
2.5.1 Teori Keusahawanan.....	40
2.5.2 Orientasi Keusahawanan (EO).....	41
2.5.3 Motivasi	52

2.6 Faktor-faktor Luar	56
2.6.1 Rangkaian	57
2.7 Kajian-kajian Keusahawanan Muslim	62
2.8 Amalan Agama Islam sebagai Faktor Penyederhana	71
2.8.1 Sejarah Keusahawanan Islam	76
2.8.2 Menunaikan Amalan Agama Islam	79
2.9 Teori Asas Kajian (<i>Underpinning Theory</i>)	82
2.9.1 Teori Pandangan Asas Sumber (<i>Resource-Based View</i>)	83
2.9.2 Bagaimana RBV Menerangkan Kerangka Teori	88
2.10 Hipotesis Kajian	88
2.10.1 Perhubungan di antara Orientasi Usahawan dan Motivasi dengan Kejayaan PKS Muslim	91
2.10.2 Perhubungan di antara Faktor-faktor Luar dengan Kejayaan PKS Muslim	91
2.10.3 Perhubungan Penyederhanaan Amalan Agama Islam di antara Perhubungan Faktor Kejayaan Usahawan PKS Muslim Terpilih dan Kejayaan	91
2.11 Kerangka Teori (<i>Theoretical Framework</i>)	92
2.12 Rumusan	93

BAB 3: METODOLOGI

3.1 Pendahuluan	94
3.2 Rekabentuk Kajian (<i>Research Design</i>)	94
3.3 Populasi Kajian (<i>Population of the study</i>)	95
3.4 Sample dan Saiz Sampel (<i>Sample and Sample Size</i>)	96
3.5 Persampelan (<i>Sampling Design</i>)	98
3.6 Unit Analisis (<i>Unit of Analysis</i>)	99
3.7 Prosidur Pengumpulan Data (<i>Data Collection Procedure</i>)	100
3.8 Pengoperasian Pengukuran Pembolehubah	100
3.8.1 Demografi	102
3.8.2 Pengukuran Kejayaan PKS	102
3.8.3 Pengukuran Inovasi	105
3.8.4 Pengukuran Risiko	106
3.8.5 Pengukuran Proaktif	107

3.8.6 Pengukuran Motivasi	108
3.8.7 Pengukuran Rangkaian	109
3.8.8 Pengukuran Amalan Agama Islam	111
3.9 Kaedah Pengumpulan Data (<i>Data Collection Method</i>)	113
3.9.1 Pembinaan Borang Soal Selidik (<i>Questionnaire Design</i>).....	113
3.9.2 Mengawal Ralat Pengukuran (<i>Control of Measurement Error</i>).....	114
3.10 Ujian Rintis dan Ujian Awal (<i>Pilot Study and Preliminary Test</i>).....	117
3.10.1 Ujian Kesahan Pengukuran (<i>Validity of Measurement</i>).....	118
3.10.2 Ujian Kebolehpercayaan Pengukuran (<i>Reliability of the Measurement</i>). 119	
3.11 Kaedah Analisis Data (<i>Data Analysis Method</i>)	120
3.11.1 Statistik Diskriptif (<i>Descriptive Statistics</i>)	122
3.11.2 Ujian Hipotesis dan Analisis Data (<i>Hypotesis Testing and Data Analysis</i>).....	123
3.11.3 Pendekatan Model Persamaan Berstruktur (<i>Structural Equation Modeling</i>)	124
3.11.4 Persamaan Model Berstruktur (SEM) Menggunakan Perisian Partial Least Square (PLS-SEM)	125
3.12 Kesimpulan	127

BAB 4: ANALISIS DAN DAPATAN KAJIAN

4.1 Pendahuluan	129
4.1.1 Profil Sampel	130
4.1.2 Profil Responden.....	131
4.2 Penyaringan Data	134
4.2.1 Ujian Bias Maklum Balas	135
4.2.2 Pengurusan Data Tidak Lengkap	136
4.2.3 Ujian Pensisih (<i>Outliers</i>).....	137
4.2.4 Kenormalan.....	139
4.3 Analisis Deskriptif Data.....	139
4.4 Analisis Data Melalui SmartPLS3	142
4.5 Penilaian Pengukuran Model (<i>Measurement Model</i>).....	142
4.5.1 Penilaian Petunjuk Kebolehpercayaan (<i>Reliability</i>)	143
4.5.2 Penilaian Konsistan Kebolehpercayaan Dalam (Consistency Reliability).....	143

4.5.3 Penilaian Kesahan Konvergen (<i>Convergent Validity</i>)	144
4.5.4 Penilaian Kesahan Diskriminan (<i>Discriminant Validity</i>)	146
4.6 Penilaian Struktur Model (<i>Structural Model</i>)	147
4.6.1 Penilaian Kolineariti (<i>Collinearity</i>)	148
4.6.2 Pengujian Hipotesis (Kesan Hubungan Langsung)	149
4.6.3 Penilaian Struktur Laluan Koefisien Model (<i>Path Coefficient</i>)	149
4.6.4 Peramalan Kerelevanan Model (<i>Predictive Relevance of the Model</i>)	153
4.6.5 Ujian Kesan Penyederhana	154
4.6.6 Penilaian Kesan Saiz f^2 dan q^2	156
4.7 Keputusan Ujian Hipotesis	158
4.8 Rumusan	158

BAB 5: RUMUSAN DAN CADANGAN KAJIAN

5.1 Pendahuluan	160
5.2 Ringkasan Kajian	160
5.2.1 Profil PKS Muslim Berjaya	162
5.2.2 Analisis Data dan Dapatan Kajian	163
5.3 Perbincangan dan Rumusan	164
5.3.1 Objektif Pertama: Untuk mengenalpasti hubungan antara inovasi, risiko, proaktif dan motivasi terhadap kejayaan PKS Muslim	165
5.3.2 Objektif Kedua: Untuk mengenalpasti hubungan antara rangkaian PKS terhadap kejayaan PKS Muslim	171
5.3.3 Objektif Ketiga: Untuk menentukan sama ada faktor amalan agama Islam adalah penyederhana (moderator) kepada hubungan faktor-faktor inovasi, risiko, proaktif, motivasi dan rangkaian PKS terhadap kejayaan Muslim PKS	172
5.4 Implikasi Penemuan Kajian	178
5.4.1 Implikasi Kepada Teori	179
5.5 Implikasi Kepada Pengurusan dan Dasar	181
5.5.1 Kejayaan PKS Muslim	183
5.5.2 Peranan Inovasi Terhadap Kejayaan PKS Muslim	185
5.5.3 Peranan Risiko Terhadap Kejayaan PKS Muslim	187
5.5.4 Peranan Proaktif Terhadap Kejayaan PKS Muslim	187
5.5.5 Peranan Motivasi Terhadap Kejayaan PKS Muslim	188

5.5.6 Peranan Rangkaian Terhadap Kejayaan PKS Muslim.....	189
5.5.7 Peranan Amalan agama Islam Terhadap Kejayaan PKS Muslim.....	190
5.5.8 Peranan Agensi-agensi Keusahawanan.....	192
5.6 Cadangan Langkah-langkah Membina PKS Berjaya.....	193
5.6.1 PKS Berpotensi.....	194
5.6.2 Membuka Minda.....	194
5.6.3 Maklumat.....	194
5.6.4 Bantuan.....	195
5.7 Batasan Kajian.....	196
5.7.1 Responden Kajian.....	196
5.7.2 Instrumentasi.....	196
5.8 Cadangan Kajian Lanjutan.....	198
5.9 Kesimpulan.....	199
RUJUKAN.....	202
LAMPIRAN.....	224



UUM
Universiti Utara Malaysia

SENARAI JADUAL

Jadual 1.1	Bilangan Penggulangan Firma dan Pembatalan Nama Firma pada tahun 2012 hingga 2015	9
Jadual 1.2	Bilangan Pendaftaran Baru dan Memperbaharui Lesen Firma Pada Tahun 2012 dan 2015	9
Jadual 3.1	Taburan Usahawan PUNB	98
Jadual 3.2	Pengukuran Konstruk Kejayaan PKS Muslim (asal)	104
Jadual 3.3	Pengukuran Konstruk PKS Muslim Kajian	105
Jadual 3.4	Pengukuran konstruk Inovasi (asal)	107
Jadual 3.5	Pengukuran Konstruk Inovasi Kajian	107
Jadual 3.6	Pengukuran Konstruk Risiko Kajian	108
Jadual 3.7	Pengukuran Konstruk Proaktif Kajian	109
Jadual 3.8	Pengukuran Konstruk Motivasi Kajian	109
Jadual 3.9	Pengukuran Konstruk Rangkaian (asal)	111
Jadual 3.10	Pengukuran Konstruk Rangkaian Kajian	112
Jadual 3.11	Pengukuran Konstruk Amalan Agama Islam Kajian	113
Jadual 3.12	Keputusan Ujian Kebolehpercayaan	119
Jadual 3.13	Jadual Kebolehpercayaan Instrumen Kajian	121
Jadual 4.1	Profil Responden Usahawan	133
Jadual 4.2	Profil PKS Responden	134
Jadual 4.3	Statistik bagi Ujian-t Sampel Bebas	136
Jadual 4.4	Ujian Levene untuk Persamaan Varians	137
Jadual 4.5	Hasil Ujian Statistik Kepencongan dan Kurtosis Bagi Semua Pemboleh Ubah	140
Jadual 4.6	Statistik bagi Ujian-t Sampel Bebas	141
Jadual 4.7	Kesimpulan Dapatan Pengukuran Model	146
Jadual 4.8	Kesahan Diskriminan: <i>Fornell-Larcker Criterion</i>	148
Jadual 4.9	Penilaian Collinearity	149
Jadual 4.10	Anggaran Koefisyen Laluan PLS Struktur Model dan nilai-p	154
Jadual 4.11	Keputusan Mengenalpasti Koefisyen (R^2) dan Anggaran Kebolehterimaan (<i>Relevance</i>) (Q^2)	155
Jadual 4.12	Analisis Penyederhana untuk Kesan Terus dan Tidak Terus (<i>Direct and Indirect Effect</i>)	156
Jadual 4.13	Keputusan kesan saiz f^2	158
Jadual 4.14	Keputusan kesan saiz q^2	158
Jadual 4.15	Keputusan Hipotesis Kajian	159
Jadual 5.1	Kajian-kajian lalu yang menggunakan pembolehubah keagamaan kepada PKS	193

SENARAI RAJAH

Rajah 2.1	Model tingkah laku strategik/ taktikal Simpson et al., (2013) (<i>Defining success – theoretical relationships</i>)	36
Rajah 2.2	Kerangka Teori	91
Rajah 3.1	Saiz sampel menggunakan aplikasi G*Power	99
Rajah 4.1	Boxplot sebelum digantikan nilai purata	139
Rajah 4.2	Boxplot selepas digantikan nilai purata	139
Rajah 4.3	PLS Algorithm	151
Rajah 4.4	Laluan Koefisien	152
Rajah 4.5	Laluan Koefisien dengan Penyederhana	153
Rajah 4.6	Kesan amalan agama Islam terhadap hubungan faktor kejayaan PKS iaitu rangkaian terhadap kejayaan PKS Muslim	156



NAMA SINGKATAN

PUNB	Perbadanan Usahawan Nasional Berhad
PKS	Perusahaan Kecil dan Sederhana
KDNK	Kementerian Dalam Negeri Dan Kepenggunaan
TEKUN	Tabung Ekonomi Kumpulan Usaha Niaga
PUNB	Perbadanan Usahawan Nasional Berhad
KDNK	Keluaran Dalam Negara Kasar
SSM	Suruhanjaya Syarikat Malaysia
MARA	Majlis Amanah Rakyat



BAB SATU

Pengenalan

1.1 Pendahuluan

Dunia keusahawanan masa kini dilingkari dengan peluang dan cabaran yang tiada hentinya. Hal ini membuatkan bidang keusahawanan berubah dari masa ke semasa dan sentiasa menuntut kepada model-model baru yang berkesan sejajar dengan arus perkembangannya (Aminul, Aktaruzzaman, Abu, & Syed, 2011; Batra, 2012; Hassan & Abdullah, 2016; Stam, Arzlanian, & Elfring, 2014). Secara khususnya, keperluan kajian kejayaan PKS (Perusahaan Kecil dan Sederhana) Muslim ini penting untuk dijalankan secara empirikal kerana kekurangan rujukan dalam bidang ini. Perkara ini timbul apabila kejayaan PKS Muslim dipersoalkan dan perlu diambil perhatian segera (Nasri & Muhammad, 2012).

Bersandarkan kepada kepentingan kejayaan PKS, sebuah model baru perlu dibangunkan dan dikaji bertujuan menjadi pemangkin kepada ekonomi negara (Andersson, Danilovic, & Huang, 2015; Herath, 2014; Hisrich, Langan-Fox, & Grant, 2007). Dalam konteks membangunkan ekonomi Malaysia, keusahawanan perlu diberikan perhatian khususnya keusahawanan Muslim. Model kejayaan PKS Muslim dilihat berpotensi dan perlu dikaji supaya PKS Muslim dapat menjadi pemangkin dan tulang belakang kepada ekonomi negara (Mumin & Azzah, 2012; Bharudin, Arni, Hisyamudin, & Zaidi, 2012; Buerah & Hussin, 2014; Adib, Fakhirin, & Suhairimi, 2014; Sufian, Wahab, Balwi, & Suhaili, 2012; Zulkifli & Rosli, 2013).

Sebagai sebuah negara yang dikenali sebagai negara Islam, tuntutan kajian yang khusus tentang kejayaan PKS Muslim wajar dilaksanakan. Telah dilaporkan bahawa 97 peratus daripada kesemua perniagaan di negara ini adalah dari sektor PKS. Perniagaan-perniagaan ini juga menyumbangkan 36 peratus dari KDNK negara pada tahun 2016, 65 peratus dari kesemua pekerjaan dan 18 peratus dari eksport negara (Bajet, 2017; SMECorp, 2017). Manakala daripada keseluruhan industri PKS, 37 peratus terdiri daripada PKS Muslim (Parlimen, 2016; SMECorp, 2016). Hal ini membawa kepada pentingnya peranan PKS kepada Negara. Namun begitu, fenomena ini belum menyanjung kejayaan PKS Muslim di Malaysia kerana dilihat masih perlu dipertingkatkan lagi.

Penglibatan PKS Muslim sebanyak 37 peratus dilihat masih lemah. Hal ini kerana peratusan populasi penduduk Muslim Malaysia adalah sebanyak 68.6 peratus (Jabatan Statistik, 2013; SMECorp, 2016). Jika dibandingkan kedua-dua peratusan tersebut, jelas sekali jurang yang sangat ketara iaitu sebanyak 11.6 peratus. Perkara ini perlu diambil perhatian dalam konteks menambah bilangan PKS Muslim yang berjaya. Justeru, bagi menangani hal ini, kajian perlu dilakukan untuk mencari faktor-faktor kejayaan yang dapat menyumbang kepada kejayaan PKS Muslim. Sokongan fakta ini menjelaskan lagi kepentingan kajian kejayaan PKS Muslim di Malaysia (Zulkifli & Rosli, 2013).

Setakat ini, sebanyak 5,726 firma halal telah berdaftar di Malaysia. Daripada firma-firma tersebut, hanya 2,290 atau 40 peratus merupakan firma Muslim (Halfest, 2016). Oleh itu, bukti ini menunjukkan kegagalan firma Muslim dalam industri halal yang sepatutnya mendahului firma-firma bukan Muslim lain. Isu kejayaan

keusahawanan Muslim bukan lagi perkara yang boleh dipandang ringan, bahkan telah menjadi kewajipan untuk ditangani segera. Tindakan yang lebih serius dalam usaha memperbaiki penyertaan PKS Muslim perlu dibuat dan lebih banyak kajian perlu disumbangkan bagi memperbaiki peratusan yang dilihat sangat rendah ini (SMECorp, 2016).

Keusahawanan adalah aktiviti yang digalakkan dalam Islam. Keusahawanan Islam dijalankan berasaskan kemaslahatan umat tanpa meninggalkan suruhan Allah S.W.T (Nasir & Huda, 2010). Keusahawanan Islam bukan hanya berasaskan keuntungan, tetapi bermatlamatkan untuk memenuhi *fardhu kifayah*. Perkara berkaitan penggalakkan amalan keusahawanan telah disebut di dalam al-Quran sepertimana firman Allah S.W.T yang bermaksud:

“Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya”.

(Terjemahan surah al- Baqarah 2: 275)

“Dan apabila mereka mengetahui kedatangan barang-barang dagangan (yang baru tiba) atau (mendengar) sesuatu hiburan, mereka bersurai (lalu pergi) kepadanya dengan meninggalkan engkau berdiri (di atas mimbar berkhotbah). Katakanlah (wahai Muhammad: Pahala, balasan) yang ada di sisi Allah, lebih baik dari hiburan dan perniagaan itu dan Allah sebaik-baik pemberi rezeki”.

(Terjemahan surah al- Jum.,ah 62: 11)

Ayat al-Baqarah 2:275 menyatakan tentang perbezaan riba yang diharamkan dan jual beli yang digalakkan. Jelas sekali Allah telah menghalalkan amalan jual beli. Kaitan jual beli dalam ayat ini menggambarkan Islam menganjurkan supaya umat Muslim menceburi bidang keusahawanan. Namun begitu, sebagai hamba Allah S.W.T, umat Muslim tidak boleh tenggelam dengan keseronokan dunia khususnya dalam berniaga hingga menyebabkan kelalaian daripada melakukan ibadat (amalan agama Islam) kepada Allah S.W.T seperti ayat daripada surah al-Jum,,ah 62:11. Bagi membuktikan perkara ini, kajian-kajian empirikal diperlukan dalam menjelaskan peranan amalan agama Islam terhadap kejayaan PKS Muslim di Malaysia (Adila, Noor, & Salmiah, 2012; Salwa, Shahbudin, & Jusoff, 2013; Syed, Rohani, Badrul, & Gani, 2015; Wahab & Rafiki, 2014; Zulkifli & Rosli, 2013).

Kepentingan model baru dalam keusahawanan Islam khususnya berkenaan kejayaan PKS Muslim dilihat mustahak dikaji terutama memfokuskan kepada senario sebenar yang sedang berlaku (Norshafizah, 2012; Zulkifli & Rosli, 2013). Hal ini menyebabkan, kajian-kajian meneroka dan mencari pembolehubah-pembolehubah yang mempunyai hubungan dengan kejayaan PKS diperlukan khususnya dalam menentukan faktor-faktor yang berkesan dalam kejayaan PKS Muslim (Rafiki & Kalsom, 2013; Kayed, 2006).

Terdapat negara-negara Islam menjalankan kajian keusahawanan bagi membincangkan isu-isu semasa berkaitan bidang keusahawanan untuk meningkatkan ekonomi umat Islam (Aminul et al., 2011; Hoque, Rahman, & Razia, 2013; Isa, Zulkarnain, & AAhad, 2011). Dalam pada itu, keusahawanan dalam konteks kejayaan PKS didapati masih belum jelas dan memerlukan lebih banyak pembuktian

secara empirikal. Lebih-lebih lagi bidang keusahawanan yang rumit dan berlainan antara setiap PKS menuntut kajian secara meluas ke seluruh negeri (Simpson, Padmore, & Newman, 2013). Apabila difokuskan secara khusus dalam keusahawanan Islam di Malaysia, aplikasi yang sama diperlukan dalam melihat dengan lebih jelas serta usaha menambah pemahaman tentang kondisi kejayaan PKS Muslim dalam konteks keadaan semasa. Namun, sejak lima tahun kebelakangan ini (tahun 2011-2016), kajian empirikal tentang kejayaan PKS Muslim dilihat masih kurang dan memerlukan lebih banyak kajian-kajian baru (Zulkifli & Rosli, 2013).

Secara konteks, kejayaan PKS Muslim di Malaysia masih dibelenggu isu-isu semasa yang memerlukan lebih perhatian dalam usaha memperbaiki kejayaan PKS Muslim (SMECorp, 2016). Di samping itu, pelbagai inisiatif telah dilakukan bagi memperbaiki keusahawanan di Malaysia dan usaha-usaha tersebut perlu dipanjangkan kerana masih terdapat banyak lagi isu-isu semasa wujud yang menjadi perbincangan pelbagai peringkat masyarakat Muslim di Malaysia termasuk agensi-agensi keusahawanan serta pemimpin-pemimpin tertinggi Malaysia (Jabatan Statistik Malaysia, 2016).

Kerajaan telah mengisytiharkan 2017 sebagai tahun *„Startup & PKS Promotion Year’*, dalam usaha menggilap peranan PKS bertujuan menyumbang secara signifikan kepada pertumbuhan ekonomi dan pasaran buruh negara (Bajet, 2017). Pada waktu yang sama, usahawan Muslim perlu mengambil bahagian dalam merencanakan keusahawanan di Malaysia supaya peluang-peluang yang disediakan oleh kerajaan dapat dimanfaatkan dengan baik serta dapat menyumbangkan kejayaan dalam usaha-usaha yang telah dilaksanakan oleh kerajaan. Peranan PKS dalam menjayakan usaha-usaha kerajaan, memerlukan amalan keusahawanan yang baik

iaitu mengamalkan faktor-faktor kejayaan khususnya dalam firma masing-masing supaya peluang-peluang dapat dimanfaatkan dengan sepenuhnya (Buerah & Hussin, 2014).

Isu mengenai kepentingan usaha-usaha ke arah kejayaan PKS Muslim ini bukan sahaja menarik perhatian masyarakat, ahli akademik dan institusi-institusi keusahawanan sahaja, malah turut diambil perhatian oleh pemimpin tertinggi Malaysia. Seruan menggalakkan kejayaan PKS khususnya usahawan Muslim di Malaysia dididik dan diberi kesedaran agar mempelajari dan mendekati ilmu keusahawanan bagi membantu ekonomi Negara. Jelaslah bahawa keusahawanan Muslim mendapat sokongan yang kuat daripada kerajaan Malaysia di mana pelbagai bentuk bantuan dan sokongan telah dilakukan dalam memastikan PKS Muslim berjaya (Minister, 2012).

Begitu juga terjadi isu dalam industri halal di mana ia merupakan industri yang berpotensi kepada PKS Muslim. Ironinya, penglibatan PKS Muslim masih rendah dan perlu segera ditangani. Sebagaimana menurut Dato[“] Sri Ismail Sabri Bin Yaakob, Menteri Kemajuan Luar Bandar Dan Wilayah dalam ucapan beliau menyatakan bahawa “Kementerian percaya bahawa industri halal berpotensi memperkasakan produk dan perkhidmatan usahawan luar bandar untuk di ketengahkan di pasaran dalam negara dan luar negara. Eksport Malaysia bagi produk halal sehingga kini masih rendah berbanding pasaran halal dunia, dengan nilai RM39 bilion” (Halfest, 2016). Secara khususnya, industri halal adalah berkaitan dengan kejayaan PKS Muslim. Hal ini mencetus isu peluang-peluang yang masih belum diterokai oleh PKS Muslim yang dilihat jika semakin dibiarkan akan merugikan

usahawan Muslim dan masyarakat Muslim amnya (Halim, Zulkifli, Roslina, & Maisarah, 2015).

Usaha yang bersungguh-sungguh diperlukan oleh PKS Muslim supaya memperoleh kejayaan terbaik dan tidak berada selesa dalam keadaan sederhana atau perniagaan sekadar ala kadar sahaja (Bajet, 2017; SMECorp, 2016). Apabila dikhususkan kepada kejayaan-kejayaan PKS Muslim, terdapat kaitan tentang kesungguhan memperbaiki perkara-perkara yang membawa kepada kejayaan. Inisiatif perlu dilakukan PKS Muslim dalam sasaran tergolong dalam peratusan firma-firma yang berjaya. Oleh yang demikian, PKS Muslim memerlukan maklumat-maklumat yang efektif khususnya pengetahuan mengenai perkara-perkara yang dapat membantu membawa kepada kejayaan (Hazlina, Wilson, & Kummerow, 2011; Simpson et al., 2013).

Masyarakat Islam memerlukan maklumat dan kefahaman tentang faktor-faktor kejayaan PKS Muslim supaya dapat membantu mereka bergerak, mengubah dan keluar daripada zon selesa (Mumin & Azzah, 2012; Bajet, 2017; Faizal, Ridhwan, & Kalsom, 2013; Halfest, 2016; Malaysia, 2015; Pencapaian, 2014). Maklumat yang sesuai dan relevan dapat meyumbang kepada perubahan yang baik kepada PKS Muslim kerana firma yang berjaya sentiasa melihat kepada penambahbaikan dan cara-cara keusahawanan yang betul untuk diamalkan. Selaras dengan keusahawanan yang berbeza-beza dan rumit, kajian khusus kepada PKS Muslim di Malaysia dilihat relevan dalam memberikan maklumat yang lebih baik mengikut situasi di Malaysia (Buerah & Hussin, 2014; Fallatah, 2012; Kalsom & Rafiki, 2014; Kayed, 2006).

Secara amnya kebanyakan PKS di Malaysia dilaporkan sedang mengalami kemerosotan. Merujuk kepada Prestasi Firma Suku Ketiga 2014, yang dikeluarkan oleh Pejabat Ketua Perangkawan Malaysia, Jabatan Perangkaan Malaysia pada 28 November 2014, kebanyakan sektor-sektor yang terlibat didalam ekonomi negara mengalami kemerosotan. Berdasarkan laporan pencapaian prestasi pada suku ketiga tahun 2014, prestasi PKS dengan ketara menunjukkan kemerosotan dan dijangka PKS sedang mengalami kesulitan dalam perniagaan mereka (Bank Negara, 2012).

Melihat kepada kemerosotan sektor PKS Malaysia, tidak dinafikan PKS Muslim turut juga menghadapi perkara yang sama. Secara asasnya, jelas sekali keperluan dalam mengenalpasti langkah-langkah untuk membantu meningkatkan peratus kejayaan PKS Muslim khususnya dalam usaha mengharungi masalah kemerosotan ini perlu dilakukan dengan segera. Jadual 1.1 memperihalkan tentang kegagalan PKS di Malaysia yang dilaporkan oleh Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM) (Suruhanjaya Syarikat, 2012, 2013, 2015). Jumlah PKS gulung tikar dan pembatalan nama PKS adalah sangat tinggi. Malahan, jumlah ini semakin meningkat setiap tahun kecuali penggulungan syarikat untuk tahun 2014 sahaja didapati menurun.

Merujuk kepada Jadual 1.2, yang dilaporkan dalam Laporan Tahunan SSM 2012, pendaftaran dan memperbaharui lesen perniagaan adalah tinggi kerana SSM membuat promosi pendaftaran syarikat. Namun begitu, pengurangan permohonan memperbaharui lesen ini masih meningkat menggambarkan dan menguatkan lagi pernyataan tentang masalah kegagalan PKS yang sedang dibincangkan. Walaupun jumlah kegagalan tinggi, tidak dinafikan bidang keusahawanan masih menjadi pilihan kerjaya dalam kalangan penduduk Malaysia di mana laporan menunjukkan

pendaftaran untuk PKS baru sentiasa meningkat. Ini menunjukkan keperluan pelaksanaan kajian ini supaya PKS baru mendapat maklumat tentang kejayaan PKS seterusnya dapat mengurangkan kadar kegagalan.

Jadual 1.1

Bilangan Penggulangan PKS dan Pembatalan Nama PKS pada tahun 2012 hingga 2015

Tahun	2015	2014	2013	2012
Penggulangan Syarikat	2363	1744	2581	2419
Syarikat Dibatalkan (Seksyen 308)	30643	29180	23849	14,673

Sumber: Laporan Suruhanjaya Syarikat 2012, 2013 dan 2015

Jadual 1.2

Bilangan Pendaftaran Baru dan Memperbaharui Lesen Firma Pada Tahun 2012 dan 2015

Tahun	2015	2014	2013	2012
Pendaftaran Baru	364,230	332,723	327,288	324,761
Memperbaharui			329,895	799,123

Sumber: Laporan Suruhanjaya Syarikat 2012, 2013 dan 2015

Daripada aspek agama Islam, kegagalan PKS Muslim boleh mengakibatkan imej umat Muslim terjejas dan tuntutan Islam tidak dapat dipenuhi. Secara khususnya, kejayaan dalam keusahawanan Islam merupakan kejayaan dalam agama Islam yang digalakkan dan mempunyai banyak kebaikan. Namun begitu, kejayaan PKS Muslim masih di tahap sangat rendah. Merujuk kepada Al-Quran yang menjadi rujukan kepada umat Islam, didapati ayat yang menggalakkan amalan agama. Antaranya:

“Laki-laki yang tidak dilalaikan oleh perniagaan dan tidak (pula) oleh jual beli dari mengingati Allah, dan (dari) mendirikan sembahyang, dan (dari) membayarkan zakat. Mereka takut kepada suatu hari yang (di hari itu) hati dan penglihatan menjadi goncang”.

(Terjemahan surah al- Nuur 24:37)

Merujuk kepada ayat daripada surah al- Nuur (37):7, jelaslah bahawa Islam menyeru agar umat Muslim sentiasa mengingati Allah, mendirikan sembahyang, membayar zakat bagi mengelak daripada menjadi umat Islam yang lalai dengan perniagaan. Justeru, amalan agama Islam penting sebagai pelengkap kepada cara kejayaan yang lebih berkat dan dirahmati Allah S.W.T.

Keusahawanan terdiri daripada aktiviti persaingan dan perlumbaan untuk memenuhi kehendak pasaran (Campagnolo & Vivel, 2012). Justeru, PKS sentiasa berada dalam keadaan bersaing dan berlumba-lumba. PKS sering mencari dan mencipta peluang serta berusaha memenuhi kehendak pasaran. Namun begitu PKS juga mengalami pelbagai tekanan untuk kekal mampan dan berjaya. Sehubungan dengan itu, kajian mengenai kejayaan PKS. Begitu juga PKS Muslim menjadi perlu berjaya bersaing dalam pasaran bagi memenuhi kehendak pelanggan (Hazlina et al., 2011; Zulkifli & Rosli, 2013). Pendekatan ini digunakan dalam mengenalpasti faktor-faktor kejayaan yang diamalkan di dalam PKS bagi memastikan PKS akan sentiasa kekal berjaya (Simpson et al., 2013).

Buerah dan Hussin (2014), menegaskan tentang keperluan kajian PKS Muslim yang berupaya membantu negara umumnya dan menangani kemaslahatan umat Muslim khususnya. Selain berperanan membantu ekonomi, PKS juga secara tidak langsung dikatakan menyediakan peluang pekerjaan serta meningkatkan nilai import dan ekport (Agbim & Oriarewo, 2012; Parrish, 2007; Stefanovic, Prokic, & Rankovic, 2010). Namun begitu, peratus kejayaan PKS Muslim secara keseluruhannya di Malaysia masih rendah iaitu 12 peratus atau 436,337 daripada jumlah PKS Muslim Malaysia (Parlimen, 2016) menjadikan PKS Muslim belum mampu membantu

ekonomi negara dengan baik terutamanya menyediakan peluang-peluang pekerjaan serta meningkatkan jumlah perdagangan negara. Peraturan kejayaan PKS Muslim yang masih kecil ini memerlukan pembaikan dan penjelasan supaya lebih berjaya di masa hadapan (Kalsom & Rafiki, 2014; Nasir & Huda, 2010; Shuhairimi, 2012).

Perbincangan ilmiah dan usaha mencari hubungan-hubungan positif dalam PKS berlaku secara berterusan. Dalam pada itu, hingga kini kajian-kajian keusahawanan Muslim dalam pelbagai disiplin juga masih dilakukan (Abdulqadir, 2016; Aminul et al., 2011; Fatimah & Tamkin, 2013; Hazlina et al., 2011; N. Suhaila, Suhaily, & Firdaus, 2013). Jumlah kajian semakin meningkat dan meluas mengikut perkembangan semasa, namun masih kurang pengkaji yang melihat tentang perkara-perkara tersirat dalam kejayaan PKS Muslim khususnya dalam mengkaji hubungan dengan amalan agama Islam (Naail, Ali, & Sulaiman, 2014; Hazlina et al., 2011; Zulkifli & Rosli, 2013).

Kajian yang lebih mendalam diperlukan untuk melihat pembolehubah-pembolehubah yang mempunyai hubungan positif dengan kejayaan PKS (Hisrich et al., 2007; Simpson et al., 2013). Kejayaan PKS mengikut agama adalah berlainan dan juga dikatakan mempunyai hubungan dengan faktor-faktor kejayaan tertentu yang diamalkan di dalam PKS. Jika usahawan mendalami dan mengamalkan faktor-faktor kejayaan kepada PKS mereka, ia dapat berperanan untuk meningkatkan kejayaan PKS (Simpson et al., 2013). Sehubungan dengan itu, isu-isu berkaitan dengan faktor-faktor kejayaan PKS dikenalpasti dan dipilih sebagai pembolehubah-pembolehubah tidak bersandar kepada kejayaan PKS Muslim iaitu sebagai pembolehubah

bersandar. Manakala pengaruh faktor amalan agama Islam dimasukkan ke dalam kerangka teori sebagai faktor penyederhana (Zulkifli & Rosli, 2013).

Kajian dibuat kepada PKS Muslim di Malaysia menggunakan borang soal selidik (Julianti, 2011; Naail et al., 2014; Hazlina et al., 2011). PKS Muslim yang telah dipilih merupakan PKS di bawah naungan PUNB. Pemilihan ini dibuat kerana hampir semua PKS di bawah naungan PUNB dimiliki oleh usahawan Muslim. PUNB mempunyai maklumat pengkalan data yang sentiasa dikemaskini dan dipantau. Sehubungan dengan itu, usahawan/pemilik PKS telah mewakili PKS mereka untuk menjawab borang soal selidik yang diberikan. Kejayaan PKS Muslim di dalam kajian itu telah diukur melalui kewangan dan bukan kewangan. PKS Muslim yang telah berjaya dipilih sebagai responden yakni telah menjalani perniagaan lebih daripada tiga tahun (Simpson et al., 2013).

1.2 Pernyataan Masalah

Penyelidikan dalam bidang keusahawanan sering menjadi tumpuan kerana faktor-faktor yang mempengaruhi kejayaan sangat berbeza (heterogenus) (Ravindra & Wajid, 2013). Sementara itu, pengkaji terdahulu mendapati kajian yang berkaitan dengan bidang keusahawanan sangat bergantung kepada konteks kajian (Blum & Preiss, 2005). Ini dijelaskan dengan pelbagai dapatan kajian yang diperolehi apabila pembolehubah atau kerangka kajian yang sama dijalankan di tempat yang berbeza (Hisrich et al., 2007; Simpson et al., 2013). Begitu juga dengan penyelidikan PKS yang berasaskan keagamaan perlu dijalankan dalam melihat kesannya terhadap kejayaan PKS (Hisrich et al., 2007; Simpson et al., 2013; Zulkifli & Rosli, 2013). Oleh itu, bidang keusahawanan memerlukan penyelidikan keusahawanan Muslim di

Malaysia yang didapati masih kurang dikaji dan perlu diberi tumpuan terutamanya dalam bidang Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) (Zulkifli & Rosli, 2013).

Perangkaan yang dikeluarkan oleh Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM), laporan yang dikeluarkan dalam tahun 2012 hingga 2015 menunjukkan bahawa bilangan PKS yang terlibat dalam penggulangan dan pembatalan di bawah seksyen 308 semakin meningkat dengan jumlah yang tinggi (Suruhanjaya Syarikat, 2012). Sementara itu, perangkaan bagi kategori memperbaharui lesen PKS dilaporkan menyusut sebanyak 58% (Suruhanjaya Syarikat, 2013). Situasi ini digambarkan oleh Suruhanjaya Syarikat Malaysia (SSM) bahawa PKS yang tergolong dalam kategori ini tidak menunjukkan kejayaan PKS yang memberansangkan malah menjurus kepada kegagalan PKS.

Kegagalan PKS merupakan indikasi kepada keberkesanan teori RBV dalam kajian-kajian lalu (Barney, 2001a). Dalam konteks kajian ini, spesifikasi diberikan kepada kejayaan Muslim PKS yang berada pada tahap yang rendah. Ditambah dengan kenyataan daripada Timbalan Menteri Perdagangan Antarabangsa dan Industri, Datuk Haji Ahmad bin Haji Maslan tentang bilangan PKS Muslim yang lemah iaitu cuma 37 peratus turut menguatkan lagi pernyataan kejayaan PKS Muslim yang rendah ini (Parlimen, 2016). Justeru, peranan RBV dalam konteks kejayaan PKS Muslim perlu dikaji kerana rujukan secara empirikal masih terhad (Julienti, 2011).

Aras kejayaan khususnya PKS Muslim yang masih rendah ini menimbulkan persoalan mengenai keberkesanan menggunakan teori RBV yang masih belum dikaji dalam menentukan kejayaan PKS khususnya PKS Muslim (Naail et al., 2014;

Hazlina et al., 2011; Zulkifli & Rosli, 2013). Walaupun kejayaan PKS adalah digalakkan dalam Islam dan terdapat kajian mendedahkan kepentingan PKS Muslim, namun ianya masih gagal dijelaskan. Justeru, isu kejayaan PKS Muslim menggunakan teori RBV ini harus diambil perhatian dan perlu dikaji bagi mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi kejayaan PKS Muslim dan pengaruh amalan agama Islam secara khusus sebagai penyederhana (Julienti, 2011; Zulkifli & Rosli, 2013).

Orientasi keusahawanan (EO) telah dikaji sebelum ini sebagai satu pembolehubah (unidimensi) dan juga dikaji dengan melihat hubungan pembolehubah-pembolehubah inovasi, risiko dan proaktif secara berasingan (multidimensi) (Lumpkin & Dess, 1996). Kajian-kajian yang telah dijalankan menggunakan pembolehubah EO mendapati dapatan hubungan yang lemah terhadap prestasi dan peluang (Andersen & Samuelsson, 2016; Morgan, Anokhin, & Wincent, 2016). Apabila pembolehubah-pembolehubah di dalam EO diukur secara berasingan, didapati hasil kajian dapat dilihat secara lebih mendalam (Kreiser, Marino, Dickson, & Weaver, 2010; Lumpkin & Dess, 1996b; Zulkifli & Rosli, 2013).

Oleh kerana peratus kejayaan PKS Muslim yang masih rendah, menjadikan kajian ini memilih untuk mengkaji EO dengan lebih mendalam. Maka, kajian terhadap pembolehubah-pembolehubah EO dijalankan secara berasingan iaitu inovasi, risiko dan proaktif (Lumpkin & Dess, 1996a). Dalam konteks kajian ini, inovasi, risiko dan proaktif dikaji sebagai pembolehubah dan cara ini dilihat sesuai untuk dilaksanakan kepada PKS Muslim di Malaysia. Kelebihan cara ini adalah hubungan setiap pembolehubah boleh dilihat dengan lebih teliti (Zulkifli & Rosli, 2013).

Kajian keusahawanan terdahulu mendapati pembolehubah inovasi memberi keputusan yang bercampur-campur dan tidak konsisten. Contohnya pengkaji seperti Gilbar (2015), Soininen, Puumalainen, Sjo, Syrja dan Durst (2013) serta Abidin (2014) tidak bersetuju bahawa inovasi merupakan faktor penentu kejayaan PKS. Keadaan ini berlaku kerana usahawan Muslim dikatakan kurang bersifat terbuka terhadap faktor ini. Walau bagaimanapun pendapat ini bercanggah dengan fahaman yang dikemukakan oleh Drucker (1985) yang berpendapat bahawa kadar kegagalan yang tinggi adalah disebabkan usahawan yang tidak mendasari ilmu inovasi dan tidak mengaplikasikan inovasi di dalam PKS mereka (Wales, Parida, & Patel, 2013). Terdapat juga pengkaji yang menyokong faktor inovasi merupakan faktor kejayaan PKS (Andersson et al., 2015; Lumpkin & Dess, 1996a, 1996b; Maisarah & Suhaila, 2013; Norshafizah, 2012).

Terdapat pendapat bercampur-campur mengenai peranan faktor risiko terhadap kejayaan PKS. Telah dikatakan oleh pengkaji terdahulu bahawa apabila terlalu banyak tumpuan diberikan kepada pembolehubah risiko, ia boleh menyebabkan hubungan negatif kepada persekitaran dan kejayaan PKS (Hussain, Ismail, & Akhtar, 2015; Suhaila et al., 2013). Begitu juga sekiranya usahawan tidak meluangkan masa bagi memikirkan tentang usaha yang perlu diambil dalam membangunan PKS, maka usahawan sentiasa merasa selesa dengan keadaan semasa dan tidak cuba untuk mengambil risiko (Campagnolo & Vivel, 2012; Lumpkin & Dess, 1996a). Walaupun begitu, pengkaji-pengkaji terdahulu seperti Andersson et al. (2015) dan Norshafizah (2012) mendapati bahawa usahawan yang berani mengambil risiko mampu membuat penawaran yang lebih menguntungkan kepada pelanggan.

Kajian terdahulu mendapati negara-negara Islam semakin hilang amalan-amalan keusahawanan Islam seperti proaktif, yang dahulunya menjadi tunggak kejayaan usahawan Muslim (Faizal et al., 2013). Dapatan kajian ini turut disokong oleh Grine et al. (2015a) yang mendapati faktor proaktif dalam kalangan usahawan wanita Muslim adalah lemah. Walau bagaimanapun terdapat kajian yang mendapati proaktif amat penting dalam meningkatkan prestasi PKS semasa Malaysia dilanda masalah ekonomi (Zulkifli & Rosli, 2013). Jelasnya, proaktif merupakan salah satu kriteria usahawan Muslim tetapi semakin kurang diamalkan di kalangan usahawan yang terlibat. Maka, pengkaji mendapati pembolehubah ini perlu disemak semula dalam konteks PKS Muslim di Malaysia.

Model tingkahlaku strategik/taktikal yang dibangunkan oleh Simpson et al., (2013) mencadangkan motivasi sebagai salah satu faktor dalaman yang boleh mempengaruhi kejayaan usahawan dalam menjalankan PKS. Majoriti pengkaji terdahulu mendapati faktor motivasi memberi kesan yang signifikan kepada kejayaan usahawan (Simpson et al., 2013). Walaupun begitu, pengkaji seperti Campagnolo dan Vivel (2012) dalam kajian mereka mendapati tahap motivasi untuk mengembangkan PKS dalam kalangan usahawan semakin berkurangan berikutan dengan petunjuk prestasi yang kurang memberansangkan. Dapatan yang bercampur-campur ini menjadikan motivasi sebagai satu pembolehubah yang menarik untuk dikaji di dalam kerangka kajian dalam kalangan usahawan Muslim. Manakala usulan daripada Simpson et al. (2013) melalui model tingkahlaku strategik/taktikal melayakkan pembolehubah ini menjadi salah satu pembolehubah yang boleh dikaji dalam kajian ini.

Seterusnya, model tingkahlaku strategik/taktikal keusahawanan PKS juga turut menyarankan faktor rangkaian sebagai pembolehubah persekitaran luaran bertujuan dikaji bersama pembolehubah kejayaan PKS di dalam satu kerangka kajian (Simpson, Padmore & Newman, 2013). Isa Mohammed et al. (2011) dalam dapatan mereka mengatakan tiga sumber motivasi usahawan dilihat semakin lenyap adalah pertama impian dan keinginan mengasaskan sebuah empayar perniagaan, kedua kehendak menakluk iaitu dorongan untuk berlumba-lumba membuktikan diri sendiri lebih berjaya daripada orang lain dan ketiga mencipta kegembiraan setelah berjaya melakukan sesuatu (meraikan tenaga dan kepintaran). Pembolehubah ini telah mempamerkan dapatan yang bercampur.

Kajian oleh Kheng (2012) menyatakan bahawa faktor rangkaian tidak mempunyai hubungan yang signifikan dengan kejayaan dalam kalangan usahawan Melayu di Malaysia. Pendapat ini turut disokong oleh Hoyos-ruperto, Romaguera, Carlsson, dan Lyytinen (2013) mengatakan bahawa faktor rangkaian yang dikaji boleh menjadi penghalang untuk berjaya apabila gagal mengeksploitasikan peluang-peluang yang dilihat. Namun begitu Javed (2012) mendapati bahawa faktor rangkaian memberi faedah kepada PKS yang berkemampuan di dalam capaian maklumat daripada pelbagai sumber berkaitan dengan PKS, dan seterusnya menyumbang kepada peningkatan dalam kejayaan.

Kajian empirikal berkaitan amalan agama Islam dalam PKS Muslim masih kurang dan ini membawa kepada keperluan supaya lebih banyak kajian dilaksanakan di masa hadapan. Pengkaji Hisrich, Langan-fox dan Grant (2007), menyatakan dalam dapatan mereka bahawa faktor kejayaan masih belum cukup untuk menerangkan

kejayaan. Terdapat faktor penyederhana perlu diambilkira di dalam melihat hubungan faktor kejayaan dan kejayaan. Di antara faktor yang dicadangkan supaya diambilkira adalah faktor keagamaan. Pengkaji Zulkifli dan Rosli (2013) mencadangkan kajian keagamaan dicadangkan sebagai faktor penyederhana.

Menurut pengkaji Dodd dan Seaman (1998) mendapati bahawa tidak terdapat perbezaan yang signifikan di antara usahawan dan bukan usahawan dari segi keagamaan (mengikut agama tertentu), pematuhan (menghadiri perjumpaan agama), dan kesan (perbezaan agama mempengaruhi hidup seseorang). Tambahannya lagi, kepatuhan agama adalah tidak berkaitan dengan status keusahawanan atau kejayaan. Bagaimanapun, Hisrich, Langan-Fox dan Grant (2007) di dalam ulasan karya terdahulu mendapati amalan keagamaan boleh dikaji sebagai penyederhana di dalam sesuatu kajian.

Model tingkahlaku strategik/taktikal yang dibangunkan oleh Simpson et al., (2013) tidak mencadangkan amalan agama sebagai salah satu faktor yang boleh mempengaruhi kejayaan usahawan dalam menjalankan perusahaan. Majoriti pengkaji kurang mengkaji pengaruh faktor amalan agama kepada kejayaan PKS. Secara khususnya kajian berkenaan amalan agama Islam masih kurang diberikan perhatian dalam memberi kesan kepada kejayaan PKS Muslim. Hal ini menjadikan amalan agama Islam perlu dikaji untuk memenuhi kelompongan dalam kajian keusahawanan Islam. Manakala kekurangan faktor amalan agama daripada saranan Model tingkahlaku strategik/taktikal Simpson et al. (2013) ini menjadi salah satu pembolehubah yang boleh dikaji dalam kajian ini.

Dalam mengisi kelompongan yang wujud dalam literatur, kajian kejayaan PKS Muslim menggunakan Teori Pandangan Asas Sumber (RBV) (Julienti, 2011; Saad, 2014; Zulkifli & Rosli, 2013). Kajian kejayaan PKS Muslim menggunakan teori RBV didapati masih kurang terutama kajian hubungan amalan agama Islam sebagai penyederhana. Kajian-kajian sedia ada didapati masih belum cukup menerangkan kejayaan PKS Muslim. Sehubungan dengan itu, RBV merupakan teori asas dalam kajian ini dan disokong oleh teori-teori lain untuk menerangkan pembolehubah-pembolehubah kajian (Miller, 2011).

Antara teori-teori yang akan menyokong RBV adalah teori keusahawanan Schumpeter (1942), EO, teori keperluan hidup Maslow, teori rangkaian dan keusahawanan Islam. Kajian-kajian yang menggunakan teori RBV terdahulu menunjukkan ia mampu memberikan penjelasan yang baik mengenai PKS (Kellermanns, Walter, Crook, Kemmerer, & Narayanan, 2016; Julienti, 2011). Justeru, kajian ini merupakan cubaan awal bagi mengenalpasti kejayaan PKS Muslim secara khusus mengukur firma/perusahaan sebagai unit analisis menggunakan teori RBV sebagai teori asas (*underpinning theory*) (Saad, 2014; Zulkifli & Rosli, 2013).

1.3 Persoalan Kajian

Di dalam kajian ini, persoalan kajian dibina untuk menjalankan kajian secara lebih terancang. Persoalan kajian ini adalah penting dalam menentukan parameter dan kaedah yang bakal digunakan dalam pengumpulan dan analisis data. Kajian ini diharap dapat memberikan jawapan kepada soalan-soalan kajian seperti berikut:

- 1) Adakah faktor-faktor inovasi, risiko, proaktif dan motivasi mempengaruhi kejayaan PKS Muslim?
- 2) Adakah faktor-faktor rangkaian PKS mempengaruhi kejayaan PKS Muslim?
- 3) Adakah faktor amalan agama Islam boleh menjadi faktor penyederhana kepada pengaruh faktor-faktor kejayaan PKS inovasi, risiko, proaktif, motivasi dan rangkaian PKS terhadap kejayaan PKS Muslim?

1.4 Objektif Kajian

Objektif kajian ini adalah secara umumnya untuk menentukan pengaruh faktor-faktor kejayaan PKS Muslim terhadap kejayaan PKS Muslim dan peranan amalan agama Islam sebagai penyederhana.

1. Untuk mengenalpasti hubungan antara inovasi, risiko, proaktif dan motivasi terhadap kejayaan PKS Muslim.
2. Untuk mengenalpasti hubungan antara rangkaian terhadap kejayaan PKS Muslim.
3. Untuk menentukan sama ada faktor amalan agama Islam adalah penyederhana (*moderator*) kepada hubungan faktor-faktor inovasi, risiko, proaktif, motivasi dan rangkaian PKS terhadap kejayaan Muslim PKS.

1.5 Kepentingan Kajian

Tujuan kajian ini adalah untuk mengkaji isu-isu semasa mengenai faktor-faktor kejayaan PKS Muslim yang berperanan dalam tercapainya kejayaan keusahawanan dari literatur dan hasil kajian terdahulu (Zulkifli & Rosli, 2013). Dalam usaha menjadikan kepentingan kajian ini lebih jelas, perbincangan dibuat dengan menghuraikan secara khusus mengikut sumbangan teori, praktikal dan metodologi. Hal ini kerana masih kurang kajian secara empirikal tentang kejayaan PKS Muslim dan amalan agama sebagai penyederhana (Naail et al., 2014; Hazlina et al., 2011).

1.5.1 Sumbangan Teori

Kebanyakan kajian-kajian terdahulu mengenai kejayaan kebanyakannya hanya ditumpukan kepada usahawan (Alam, Fauzi, & Asiah, 2011; Batsaikhan, 2017; Fallatah, 2012; Hsu, Wiklund, & Cotton, 2017; Karlins & Hargis-karlins, 2015; Mbaruku & Mutalemwa, 2015; Aminul et al., 2011; Rahmatullah & Zaman, 2014; Scuotto & Morellato, 2013; Zafir & Fazilah, 2011) dan kajian kebiasaanya dijalankan tanpa mengasingkan etnik dalam Malaysia (Azmi et al., 2012; Ng & Kee, 2012; Hazlina & Seet, 2009; Hazlina et al., 2011; Rahman, Amran, & Taghizadeh, 2015; Syed et al., 2011). Kajian empirikal terutamanya yang berkaitan dengan teori pandangan asas sumber (RBV) masih kurang ditemui khususnya dalam kejayaan PKS Muslim. Dalam memahami kejayaan PKS Muslim, suatu kajian khusus diperlukan untuk mengetahui apakah faktor-faktor yang mempengaruhi kejayaan PKS Muslim. Maka, kajian ini diharap dapat memberi sumbangan dalam keilmuan faktor-faktor kejayaan dan hubungannya dengan kejayaan PKS Muslim di Malaysia.

Kajian lalu yang menggunakan teori pandangan asas sumber (RBV) mengenai kejayaan PKS didapati masih kurang ditemui sama ada di Malaysia mahupun di luar negara (Torugsa, O'Donohue, & Hecker, 2012). Justeru, kajian ini mengaplikasikan RBV sebagai teori asas dalam mengkaji kejayaan PKS Muslim dengan menggunakan faktor-faktor daripada orientasi usahawan (EO) yang diukur secara berasingan untuk melihat dengan lebih jelas hubungan inovasi, risiko dan proaktif kepada kejayaan PKS Muslim. Selain itu, hubungan pembolehubah motivasi sebagai faktor dalaman juga dilihat sesuai untuk dikaji dalam melihat kaitannya dengan kejayaan PKS Muslim. Seterusnya, faktor rangkaian sebagai faktor luar turut dikaji untuk melihat hubungannya dengan kejayaan PKS Muslim. Dalam pada itu, pengkaji mendapati kajian ini merupakan percubaan awal terhadap kajian kejayaan PKS Muslim di Malaysia dengan menggunakan RBV bagi mengkaji faktor-faktor kejayaan PKS dan amalan agama Islam sebagai penyederhana (Zulkifli & Rosli, 2013).

Kajian-kajian lalu membincangkan prestasi PKS menggunakan RBV (Abdulqadir, 2016; Andersen & Samuelsson, 2016; Chai, 2014; Kaliappen, 2014; Kreiser, Marino, Kuratko, & Weaver, 2013; Noor Hazlina & Seet, 2009; Norshafizah, 2012; Rodríguez-Gutiérrez & Tejada, 2015; Shehu, 2014; Torugsa et al., 2012). Ada juga pengkaji-pengkaji lalu mengkaji tentang perkembangan RBV dalam perkembangan PKS (Anderson & Eshima, 2013; Julienti, 2011; Schoonjans, Cauwenberge, & Vander, 2013; Wolff, Pett, & Ring, 2015b). Begitu juga terdapat kajian lalu tentang strategik PKS menggunakan RBV (Franco & Haase, 2013; Kaliappen, 2014).

Literatur-literatur terdahulu menjelaskan bahawa teori asas RBV mampu memberikan pemahaman dan penjelasan yang lebih baik mengenai kejayaan (Hazlina & Seet, 2009; Rose, Kumar, & Yen, 2006; Simpson et al., 2013; Zulkifli & Rosli, 2013) khususnya kejayaan PKS (Torugsa et al., 2012). Namun begitu, kajian kejayaan PKS Muslim didapati masih kritikal dan penjelasan secara empirikal masih sukar ditemui. Kajian ini diharap dapat memberi sumbangan dan panduan kepada penyelidik-penyelidik lain yang akan menggunakan RBV dalam kajian akan datang khususnya berkaitan dengan kejayaan PKS Muslim. Dalam pada masa yang sama, kajian ini diharap dapat mengisi kelompongan dalam bidang keusahawanan khususnya keusahawanan Islam.

1.5.2 Sumbangan Metodologi

Kajian ini adalah sebuah kajian keusahawanan yang menyumbang secara khusus dalam keusahawanan Muslim. Kajian ini diperincikan kepada kejayaan PKS Muslim di mana faktor-faktor kejayaan dikenal pasti dalam melihat hubungan-hubungan yang terlibat untuk menentukan kejayaan PKS Muslim (Hazlina et al., 2011; Simpson et al., 2013). Kajian ini menggunakan RBV sebagai teori asas untuk membina model kejayaan PKS Muslim yang dikaji kepada PKS di Malaysia. Seterusnya, kajian ini dapat memberi sumbangan dan panduan kepada penyelidik-penyelidik lain yang akan menggunakan kejayaan PKS dalam kajian mereka mengikut konteks yang berlainan.

Literatur-literatur terdahulu ada menjelaskan bahawa model teori RBV akan memberikan pemahaman dan penjelasan yang lebih baik mengenai kejayaan PKS (Simpson et al., 2013). Justeru, pembentukan kerangka teori kejayaan PKS Muslim

yang dikaji ini diharap dapat memberi gambaran tentang pembolehubah-pembolehubah (inovasi, risiko, proaktif, motivasi dan rangkaian) (Hazlina et al., 2011; Simpson et al., 2013; Zulkifli & Rosli, 2013) dan penyederhana (amalan agama Islam) (Naail et al., 2014) yang wujud dalam menentukan kejayaan sesebuah PKS Muslim (Hazlina et al., 2011; Simpson et al., 2013) menggunakan perisian PLS-SEM (Hair, Hult, Ringle, & Sarstedt, 2014).

1.5.3 Sumbangan Praktikal

Kajian ini memberi sumbangan kepada kejayaan PKS Muslim bagi memahami faktor-faktor penentu sesebuah PKS itu untuk berjaya (Simpson et al., 2013; Zulkifli & Rosli, 2013). Sehingga kini, maklumat tentang kejayaan PKS Muslim masih belum dikenal pasti dengan jelas. Panduan asas bagi memahami PKS Muslim ini sebenarnya penting bagi institusi keusahawanan yang terlibat dalam membangunkan keusahawanan khususnya di Malaysia. Hasil kajian ini membuka langkah yang sewajarnya kepada PKS Muslim supaya mengamalkan tindakan keusahawanan dengan betul dan mengelak daripada kegagalan dan gulung tikar. Dengan cara ini, PKS Muslim boleh membuat perancangan dalam melakarkan kejayaan PKS mereka (Kalsom & Rafiki, 2014).

Selain itu, kajian ini turut memberi sumbangan terhadap masyarakat Islam. Melalui usaha-usaha yang dilakukan dalam kajian ini, faktor-faktor kejayaan berkaitan dengan PKS Muslim dikenal pasti dan dianalisis (Zulkifli & Rosli, 2013). Hasil analisis yang dijalankan dapat menjadi panduan kepada PKS Muslim untuk berjaya dalam bidang keusahawanan amnya dan khususnya dalam keusahawanan Islam.

Secara tidak langsung, kajian ini menjadi penyelamat umat Muslim lain daripada berdosa akibat kegagalan menjalankan tanggungjawab kepada ummah.

Walaupun kajian bidang keusahawanan di Malaysia semakin rancak dan mendapat perhatian pengkaji-pengkaji, namun, kajian mengenai kejayaan PKS Muslim sangat kurang dibincangkan manakala amalan agama Islam sebagai penyederhana masih kurang dijelaskan dalam kajian-kajian lalu. Maka kajian mengenai kejayaan PKS Muslim ini relevan untuk dijalankan bagi mengisi kelompongan-kelompongan yang wujud (Hazlina et al., 2011; Tiliouine & Belgoumidi, 2009; Zulkifli & Rosli, 2013).

1.6 Skop dan Batasan Kajian

Kajian ini dilihat terbatas kepada skop kajian yang telah ditentukan sahaja. Skop kawasan kajian adalah PKS Muslim di Malaysia (Hazlina et al., 2011). Kejayaan PKS Muslim ini dilihat relevan untuk dikaji bagi menerangkan secara empirikal sebagai salah satu cara untuk mengatasi masalah kegagalan PKS Muslim. Hasil bacaan literatur, faktor-faktor kejayaan inovatif, pengambilan risiko, proaktif, motivasi dan rangkaian dengan penyederhana amalan agama Islam dilihat berpotensi untuk dikaji sebagai satu kerangka teori. Perkembangan lalu adalah terbatas kepada setakat bacaan pengkaji.

Responden kajian ini terdiri daripada kalangan PKS Muslim yang berjaya di Malaysia (Hazlina et al., 2011). Kriteria-kriteria responden yang diperlukan ialah pemilik PKS beragama Islam dan telah berniaga lebih daripada tiga tahun. Berdasarkan kriteria-kriteria ini, keputusan telah dibuat untuk memilih PKS Muslim di bawah naungan PUNB. Hal ini kerana pihak PUNB sentiasa mengemaskini data

firma-firma dan senarai responden mudah diperolehi di portal rasmi mereka (PUNB, 2016).

Skop kajian hanya menfokuskan kepada kejayaan PKS Muslim iaitu pengukuran secara kewangan dan bukan kewangan. Pemilihan PKS berjaya adalah dalam kalangan PKS yang telah menjalankan perniagaan selama tiga tahun atau lebih. Hal ini kerana, maklumat berkenaan kejayaan PKS Muslim hanya diterima jika PKS telah beroperasi sekurang-kurangnya tiga tahun (Zafir & Fazilah, 2011).

Oleh kerana rujukan pengukuran kejayaan masih kurang, pilihan instrumen juga terhad. Adaptasi dibuat daripada instrument Hazlina et al. (2011) yang mengukur kejayaan perniagaan. Manakala instrumen inovatif diambil daripada Covin dan Slevin (1989). Merujuk kepada instrumen asal, inovasi terdiri daripada tiga item. Instrumen telah dikembangkan menjadi lima item kerana item pertama mempunyai dua perkara yang boleh diasingkan. Instrumen ini menekankan tentang R&D, teknologi, idea-idea baru, pemasaran dan kekerapan pengeluaran produk baru. Untuk item asal kedua, tahun perniagaan diubah daripada lima tahun kepada tiga tahun berpandukan kesesuaian dengan kajian ini yang memilih PKS yang telah beroperasi lebih daripada tiga tahun (Azmi et al., 2012; Vilkinas, Cartan, & Saebel, 2011; Zafir & Fazilah, 2011).

Pengukuran pengambilan risiko juga diambil daripada Covin dan Slevin (1989). Pengukuran risiko tidak merangkumi nilai-nilai pengurusan risiko. Manakala pengukuran risiko dibuat melihat kepada kecenderungan memilih projek berisiko, mengikut akta alam sekitar, memaksimumkan keuntungan dan agresif merebut

peluang. Begitu juga pengukuran proaktif diambil daripada sumber asal Covin dan Slevin (1989). Pengukuran ini merangkumi tindakan firma yang sedia mendahului pesaing dalam teknik baru, mengatasi kedudukan pesaing, inisiatif, memperkenalkan produk dan pentadbiran baru (Brockman, Jones, & Becherer, 2012; Suhaimi, 2015; Thomas, Howard, & Baird, 1985).

Motivasi firma penting untuk membangunkan kejayaan PKS. Pengukuran kajian ini diadaptasi daripada Oviatt dan McDougall (2000) serta Swierczek dan Thai (2003). Item-item pengukuran melihat kepada peningkatan pencapaian, peningkatan aspirasi pembangunan, cara keusahawanan tersendiri dan keinginan kebebasan bekerja. Seterusnya pengukuran rangkaian diadaptasi daripada Tang (2011). Pengukuran item-item menjurus kepada komitmen, strategi dan keterbukaan dalam rangkaian firma. Manakala konstruk amalan agama Islam diadaptasi daripada Naail et al. (2014). Item-item mengukur tentang perbuatan ibadat, kemaafan, kepercayaan (iman) dan mengingati Allah S.W.T (zikrullah) yang diamalkan dalam firma.

Instrumen untuk mengukur pembolehubah-pembolehubah kajian ini diadaptasi daripada pengukuran pengkaji-pengkaji dahulu yang telah diuji kebolehpercayaan dan kesahan (Hair, William, Babin, & Anderson, 2014). Skop instrumen ini adalah terhad kepada ciri-ciri untuk pengukuran-pengukuran yang telah dipilih sahaja. Cara pengedaran borang soal selidik juga terhad dengan cara e-mel. Oleh itu, kajian ini cuma membincangkan tentang dapatan berdasarkan skop dan batasan kajian.

1.7 Definisi Operasi

Terdapat beberapa perkataan yang digunakan di dalam kajian ini di mana ianya perlu dijelaskan daripada sudut definisi dan konseptualnya. Definisi-definisi yang diberikan ini adalah berdasarkan kesesuaian dengan kajian yang dijalankan. Definisi yang terlibat dengan kajian:

1. PKS Muslim Berjaya

PKS Muslim terdiri daripada dua bahagian iaitu (pemilik/pengurus) dan perniagaan/organisasi (the business) yang dimiliki oleh usahawan Muslim yang beragama Islam (Fatimah & Tamkin, 2013). Kajian ini akan mengutamakan solat berjemaah sebagai keutamaan kajian kerana ia adalah penghulu dari segala amalan agama Islam (Fazl-UI-Karim, 1993).

2. Faktor-faktor Kejayaan

Menurut Simpson et al. (2013), faktor-faktor kejayaan PKS adalah pembolehubah tidak bersandar (*independent variable*). Faktor-faktor ini dianggap perlu dalam mengenalpasti aktiviti-aktiviti yang harus dijalankan PKS bagi mengekalkan dan memperbaiki kejayaan.

3. Kejayaan PKS

Kejayaan PKS diukur secara subjektif tentang kewangan (*financial*) dan bukan kewangan (*non-financial*). Kejayaan merupakan kejayaan dengan prestasi tinggi (*equate success with high performance*). Kejayaan PKS juga dikatakan sebagai pencapaian kepada hasil aktiviti atau "*the result of action*" yang diukur dengan cara proses mengkuantitatifkan perlakuan lalu "*process*

of quantifying past action, where measurement is the process of quantification and past action determines current” (Simpson et al., 2013).

Kejayaan PKS didefinisikan berdasarkan pandangan usahawan sendiri berkaitan tahap pencapaian atau kejayaan mencapai objektif PKS.

4. Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS)

Merujuk kepada takrifan SME Corp Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) dari sektor perkilangan ialah kilang yang nilai jualan tahunan tidak melebihi RM50 juta atau pekerja sepenuh masa tidak melebihi 200 pekerja. Bagi sektor perkhidmatan dan sektor-sektor lain pula, jualan perolehan adalah tidak melebihi RM20 juta atau pekerja sepenuh masa tidak melebihi 75 orang. Sebuah PKS dianggap sebagai PKS jika ia memenuhi salah satu daripada dua kriteria kelayakan yang ditetapkan, iaitu jumlah jualan atau pekerja sepenuh masa, yang mana lebih rendah (SME Corp. Malaysia, 2016).

5. Orientasi keusahawanan (EO)

Orientasi keusahawanan adalah usahawan yang mengamalkan inovasi, proaktif, dan aktiviti-aktiviti pengambilan risiko (Miller, 2011).

6. Inovasi

Inovasi adalah melakukan sesuatu kepada aktiviti dan produk yang memberi fokus kepada kejayaan masa depan. Inovasi dijalankan melalui pasukan penyelidikan (R & D) yang berperanan membangunkan produk baru, kawalan kualiti dan teknologi serta pemindahan pengetahuan (Dalfsen, 2012). Pendekatan inovatif juga dikatakan memberikan keunikan dan membezakan

sesuatu firma dengan firma lain (pesaing) dan seterusnya dapat memberikan kedudukan yang unik di pasaran (Miller, 2011).

7. Risiko

Risiko kepada usahawan adalah apabila usahawan mendapat peluang meningkatkan pulangan dijangka (*calculated risk*) kepada PKS mereka. Apabila PKS perlu membuat keputusan atau membuat pilihan, PKS disarankan memilih projek-projek yang berisiko tinggi dengan peluang untuk pulangan yang sangat tinggi berbanding projek berisiko rendah dengan kadar pulangan yang lebih rendah. Kesiediaan mengambil risiko dan mengejar peluang akan membuatkan PKS berani dan agresif (Miller & Bromiley, 1990).

8. Proaktif

Proaktif merujuk kepada pendirian PKS dalam pertandingan, kesiediaan dan aspirasi untuk berjuang dalam persaingan yang sengit (Chai, 2014; Covin & Slevin, 1989).

9. Motivasi

Motivasi pencapaian ditakrifkan oleh Atkinson (1964) berlandaskan teori-teori terdahulu yang menekankan tahap aspirasi PKS. Dikatakan bahawa keupayaan motivasi dapat menukar motif dan matlamat PKS untuk bertindak balas kepada persekitaran luar yang sentiasa berubah secara strategik dan kontingensi untuk PKS (Anton, 2014; Weiner, 1985).

10. Rangkaian

Salancik (2017) mentakrifkan rangkaian keusahawanan sebagai suatu aktiviti di mana PKS berorientasikan membina dan mengurus hubungan dengan individu-individu tertentu dalam persekitaran mereka. Kepentingan rangkaian adalah untuk mendapatkan sumber dalam menyediakan peluang kepada PKS dalam tujuan membina pertumbuhan PKS (Kheng, 2012).

11. Amalan agama Islam

Amalan agama Islam adalah berkaitan dengan lima rukun Islam iaitu shahadah, sembahyang (solat), zakat, puasa dalam bulan Ramadhan dan menunaikan Haji ke Mekah. Amalan agama Islam juga dikaitkan dengan ibadah-ibadah sunat seperti bersedekah, berdoa, solat sunat dan berpuasa sunat (Fazl-UI-Karim, 1993; Naail et al., 2014)

1.8 Pengorganisasian Tesis

Kajian ini disusun secara teratur mengikut struktur tertentu supaya nampak jelas kepentingan dan perlaksanaannya. Perbincangan bermula dengan bab satu yang membincangkan tentang latar belakang kajian, pernyataan masalah, persoalan kajian, objektif kajian, kepentingan kajian, skop dan batasan kajian serta definisi operasi. Seterusnya, bab dua pula membentangkan tentang literatur kajian, membincangkan tentang pembolehubah-pembolehubah, menyatakan teori asas kajian (*underpinning theory*), kerangka teori (*theoretical framework*) dan hipotesis kajian. Selanjutnya bab dalam tiga dinyatakan tentang metodologi atau kaedah kajian yang dijalankan. Ia merangkumi reka bentuk kajian, kadar maklum balas, reka bentuk soal selidik,

instrumen, ujian rintis (*pilot test*) dan teknik analisis data pengesahan instrumen kajian.



BAB DUA LITERATUR KAJIAN

2.1 Pendahuluan

Bab ini membincangkan tentang sorotan literatur komponen-komponen teori di bawah RBV. Pemboleh ubah utama dalam RBV iaitu inovasi, risiko, proaktif, motivasi dan rangkaian menjadi faktor-faktor kejayaan kepada kejayaan PKS Muslim diterangkan dengan lebih lanjut dalam bab ini. Seterusnya konstruk-konstruk turut dijelaskan bagi membantu kajian ini untuk dikaitkan dengan kejayaan PKS Muslim. Begitu juga peranan pemboleh ubah penyederhana dalam model kejayaan PKS Muslim iaitu faktor amalan agama Islam turut dibahasakan. Pernyataan mengenai kedudukan pemboleh ubah-pemboleh ubah dalam kajian-kajian lepas turut dibuat bertujuan untuk memberi gambaran yang lebih jelas seterusnya merangka model kejayaan PKS Muslim bagi kajian ini.

2.2 Model Tingkah Laku Strategik/taktikal

Kajian ini telah merujuk kepada model tingkah laku strategik/taktikal dalam memahami keadaan PKS. Model konsep akademik baru tentang tingkah laku strategik/taktikal PKS telah dibina oleh Simpson et al. (2013). Model konseptual ini memfokuskan dengan lebih jelas tentang isu takrifan kejayaan, faktor-faktor kejayaan PKS, mengukur kejayaan dan kesan maklum balas PKS terhadap persekitaran. Kaitan idea baru dan kejayaan PKS di dalam model ini telah menerangkan perlakuan strategi atau taktik keusahawanan.

Berdasarkan kritikan dan pendekatan kajian-kajian berkenaan kejayaan PKS, faktor-faktor kejayaan dan prestasi PKS telah menghasilkan model rangka kerja Rajah 2.1 yang dibina oleh Simpson et al. (2013). Penerangan model dalam memahami kajian ini adalah seperti berikut:

1. Persekitaran perniagaan (*The business environment*)

Dapat dilihat dengan ketara daripada model Rajah 2.1 bahawa persekitaran PKS dipengaruhi secara meluas oleh perlakuan usahawan, PKS (*the enterprise*) dan faktor-faktor kritikal untuk berjaya (Covin & Slevin, 1989; Watson, Hogarth, & Wilson, 1998). Contoh faktor-faktor persekitaran perniagaan adalah pesaing-pesaing, pembekal dan pelanggan, bank-bank, kerajaan, agensi-agensi, infrastruktur serta sektor industri.

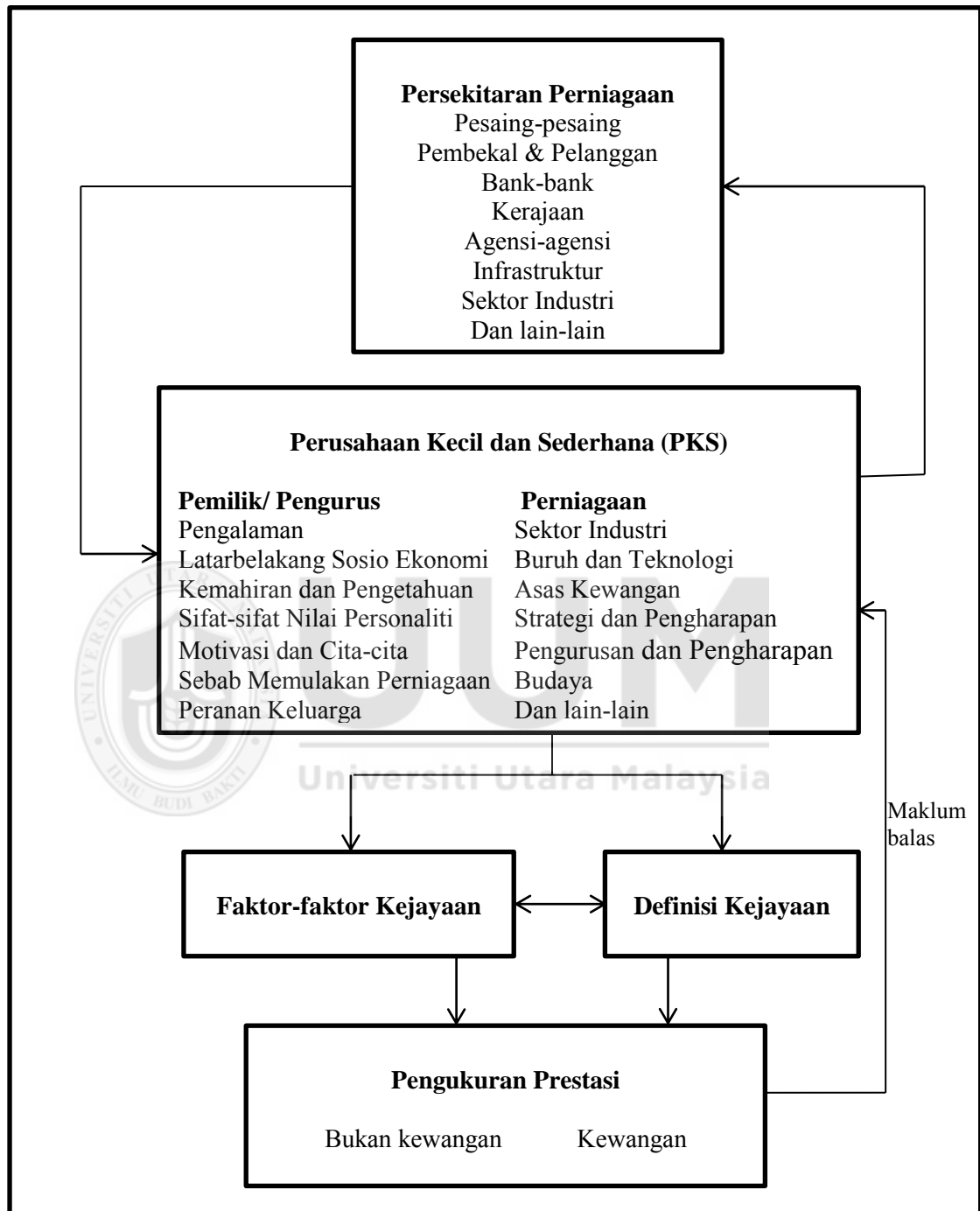
2. PKS (*The enterprise*)

PKS terdiri daripada dua bahagian iaitu usahawan (pemilik/pengurus) dan perniagaan/organisasi (*the business*). Menurut kajian-kajian lepas, ramai pengkaji-pengkaji yang mencuba untuk mendefinisi faktor-faktor kejayaan usahawan (Curran & Blackburn, 2001; Sadler, Hampson, Chaston, & Badger, 2009; Thompson, 2004). Contoh faktor-faktor kejayaan usahawan adalah pengalaman, latar belakang sosial, ekonomi, kemahiran dan pengetahuan, sifat-sifat personaliti, motivasi dan cita-cita, sebab memulakan perniagaan serta peranan keluarga. Manakala faktor-faktor untuk PKS terdiri daripada sektor industri, buruh dan teknologi, asas kewangan, strategi dan pengharapan, pengurusan dan sumber serta budaya.

3. Definisi Kejayaan (*Definitions of success*)

Kajian-kajian lepas telah mendapati bahawa adalah rumit untuk memisahkan konsep kejayaan daripada prestasi kerana kejayaan yang didefinisikan terkandung elemen terma prestasi. Oleh itu, berdasarkan Rajah 2.1 dikatakan bahawa terdapat hubungan yang kuat di antara faktor-faktor kejayaan, definisi kejayaan dan pengukuran prestasi (Watson et al., 1998).

Telah banyak pengkaji membuat kajian tentang faktor-faktor kejayaan usahawan (Hoyos-ruperto et al., 2013; Li, Au, He, & Song, 2015; Mohammad Hassan Mobaraki, 2012; Sharabi, 2014; Zafir & Fazilah, 2011). Walau bagaimanapun, perkembangan terhadap teori ini masih sedikit. Ini kerana hubungan di antara kejayaan, faktor-faktor kejayaan PKS dan definisi kejayaan adalah rumit. Kajian keusahawanan dikatakan adalah rumit disebabkan oleh situasi PKS yang berlainan. Apabila kajian yang lebih terperinci dibuat tentang situasi perniagaan PKS, didapati semakin banyak masalah spesifik yang dikenalpasti. Justeru, dalam konteks kajian ini, kejayaan PKS dilihat merupakan bidang yang luas dan merangkumi penyederhana (moderating) dan pembolehubah-pembolehubah yang perlu dikenalpasti (Simpson et al., 2013).



Rajah 2.1

Model Tingkah Laku Strategik/Taktikal PKS (Defining success – theoretical relationships)

Sumber: Model Tingkah Laku Strategik/Taktikal Simpson et al., 2013

Pada pandangan Simpson et al. (2013), faktor kejayaan adalah pembolehubah tidak bersandar (*independent variable*). Faktor-faktor ini dianggap perlu untuk mengenalpasti aktiviti-aktiviti yang harus dijalankan PKS dalam mengekalkan dan memperbaiki kejayaan PKS. Dalam pada itu, jika dilihat kepada model ini, tidak dinyatakan tentang peranan agama khususnya amalan agama dalam memperbaiki kejayaan PKS. Oleh kerana tiada perbincangan tentang keagamaan, pengkaji mendapati terdapat jurang kepada maklumat model yang dibina oleh Simpson et al. (2013). Oleh itu, sokongan kepada kajian ini dalam menerangkan tentang hubungan agama khususnya amalan agama Islam kepada kejayaan PKS Muslim bertambah kuat.

Simpson et al. (2013) menjelaskan pengukuran kejayaan melibatkan kewangan dan bukan kewangan. Ia diukur secara terus berdasarkan definisi kejayaan dan faktor kejayaan yang dilihat sendiri oleh usahawan (Watson et al., 1998). Merujuk kepada Rajah 2.1, PKS terdiri daripada dua bahagian, iaitu usahawan dan PKS. Kedua-dua bahagian ini saling berinteraksi di antara satu sama lain. Kebanyakan usahawan mendapati diri mereka sendiri adalah sebagai entiti perniagaan "*the business*" (Balog, Baker, & Walker, 2014) di mana mereka sendiri dapat menentukan kejayaan PKS mereka.

Beberapa pengkaji lepas telah mendefinisikan kejayaan terdiri dari pelbagai perspektif. Sehubungan dengan itu, Simpson et al. (2013) mendefinisikan makna kejayaan PKS adalah sangat hampir sekali dengan makna prestasi perniagaan. Simpson et al. (2013) menyatakan terdapat persetujuan yang meluas tentang faktor-

faktor yang menyumbangkan kepada kejayaan perniagaan, di mana ia meliputi pelbagai ciri-ciri seperti isu pengurusan, isu kewangan, aktiviti pemasaran dan isu sumber manusia. Oleh itu, dalam konteks kajian ini dilihat sesuai dijalankan kepada PKS Muslim di mana usahawan Muslim akan mewakili PKS mereka untuk menjawab tentang kejayaan firma seterusnya dapat mengukur kejayaan PKS Muslim (Zulkifli & Rosli, 2013).

2.3 Kejayaan PKS Muslim

Sehingga kini, kajian empirikal mengenai kejayaan PKS Muslim masih sukar ditemui. Dalam pada itu, hanya pengkaji Ng dan Kee (2012) telah membuat kajian berkenaan kejayaan PKS. Hal ini kerana beberapa kajian kejayaan khusus kepada firma Muslim di Malaysia telah dicadangkan dan dikaji tetapi dalam skop lain (Kamil, Zainol, & Ram, 2012). Namun begitu, hasil kajian-kajian ini boleh disesuaikan dengan kajian berkaitan kejayaan PKS Muslim ini.

Kajian tentang kejayaan PKS Muslim masih kurang dan terhad. Keadaan ini menjadikan persoalan dan penjelasan mengenai kejayaan PKS Muslim terutamanya berkaitan dengan faktor-faktor kejayaan PKS masih sukar ditemui dalam kajian-kajian lepas (Kalsom & Rafiki, 2014). Berdasarkan perkara ini, kajian ini cuba menjelaskan mengenai kejayaan PKS Muslim dengan memfokuskan kepada faktor-faktor kejayaan PKS Muslim dengan pembolehubah amalan agama Islam sebagai penyederhana di dalam satu model. Kajian ini menggunakan Teori Pandangan Asas Sumber (RBV) sebagai teori asas. Ini adalah berdasarkan saranan bahawa berasaskan teori RBV, faktor-faktor dalaman (inovasi, risiko, proaktif dan motivasi), luaran (rangkaian) dan faktor penyederhana (amalan agama Islam) dapat membina sebuah

kerangka teori bagi memberikan penjelasan baik dalam memahami kejayaan PKS Muslim. Saranan ini turut disokong oleh kajian-kajian lalu dalam memahami kejayaan PKS Muslim (Kalsom & Ahmad, 2014).

2.4 Perbadanan Usahawan National Berhad (PUNB)

Responden kajian terdiri daripada PKS di bawah naungan PUNB. PUNB telah ditubuhkan pada 17 Julai 1991. Visi PUNB ialah menjadi pusat kecemerlangan utama dalam pembangunan keusahawanan. Manakala misi PUNB pula untuk memberi peluang kepada usahawan Bumiputera mencapai kejayaan perniagaan melalui peruntukan sokongan kewangan dan korporat. Objektif PUNB ditubuhkan adalah pertama untuk meningkatkan kuantiti dan meningkatkan kualiti usahawan Bumiputera dalam sektor industri dan komersial.

Objektif kedua ialah untuk menggalakkan pembangunan usahawan Bumiputera yang berdaya tahan dalam industri strategik. Manakala objektif ketiga untuk memupuk budaya keusahawanan dalam kalangan usahawan Bumiputera, dan melengkapkan mereka dengan pengetahuan dan pengalaman yang mencukupi. Sejak penubuhannya, PUNB berdiri tinggi kerana model perniagaan yang unik serta menjadi teladan dalam membentuk pusat kecemerlangan utama dalam pembangunan usahawan Bumiputera terutama dalam sektor perdagangan runcit dan pembekalan (PUNB, 2016). Jelaslah bahawa PUNB merupakan agensi kerajaan yang mempunyai latar belakang yang baik dan sistem pengurusan yang cekap. Ini boleh dilihat menerusi pengkalan data PKS yang terurus dan sentiasa dikemaskini.

2.5 Keusahawanan PKS

Merujuk model Rajah 2.1, keusahawanan terdiri daripada dua bahagian iaitu usahawan (pemilik/pengurus) dan PKS/organisasi (*the business*) (Simpson et al., 2013). Dalam konteks kajian ini, PKS telah dipilih untuk dikaji. Contoh faktor-faktor kejayaan usahawan adalah pengalaman, latar belakang sosial, ekonomi, kemahiran dan pengetahuan, sifat-sifat personaliti, motivasi dan cita-cita, tujuan memulakan PKS serta peranan keluarga. Manakala faktor-faktor PKS terdiri daripada sektor industri, buruh dan teknologi, asas kewangan, strategi dan pengharapan, pengurusan serta sumber serta budaya. Berdasarkan literatur kajian didapati terdapat empat faktor dalaman yang dipilih mempengaruhi kejayaan PKS di Malaysia (Hazlina et al., 2011; Tang, 2011; Yazilmiwati & Ilhaamie, 2011; Zulkifli & Rosli, 2013). Faktor dalaman ini adalah orientasi keusahawanan iaitu inovasi, risiko dan proaktif serta faktor motivasi.

2.5.1 Teori Keusahawanan

Teori Keusahawanan (*Entrepreneurship Theory*) yang diperkenalkan oleh Schumpeter (1942) adalah merupakan teori yang penting di dalam bidang keusahawanan. Perkembangan kajian dan penyelidikan secara meluas telah dilakukan berasaskan teori ini dan hasil daripada kajian-kajian tersebut telah mengenalpasti faktor kejayaan yang mencerminkan keusahawanan (Goss, 2005). Teori menyatakan bahawa usahawan menjalankan PKS melalui penubuhan PKS yang diurus oleh pekerja. Hasil daripada aktiviti usahawan ini, dapat menjana ekonomi dan memberikan impak kepada kejayaan PKS sesebuah negara. Kajian pada peringkat awal oleh Schumpeter telah menyatakan tentang tingkah laku usahawan yang sentiasa mengenalpasti peluang dan mengeksploitasi pasaran. Aktiviti keusahawanan yang dijalankan adalah

bagi mendapatkan keuntungan kepada PKS. Kebanyakan aktiviti-aktiviti ini cenderung kepada mencipta peluang yang baik untuk mendapatkan keuntungan (Campagnolo & Vivel, 2012).

Schumpeter (1947) mendefinisikan keusahawanan sebagai "melakukan sesuatu yang baru atau melakukan perkara-perkara yang telah dilakukan dengan cara yang baru iaitu dengan berinovasi. Dalam rangka kerja Schumpeter telah menyatakan bahawa usahawan adalah orang yang dapat mencipta peluang menerusi produk atau servis baru berdasarkan memenuhi kehendak pelanggan”.

Terdapat dua fasa Teori Keusahawanan Schumpeter (1942). Dalam fasa pertama, teori menyatakan bahawa usahawan adalah pencipta inovasi dan teknologi. Teori menyatakan bahawa usahawan mempunyai PKS yang diurus dengan menggunakan tenaga kerja orang lain untuk menghasilkan sesuatu yang baru (kapitalisme) dan dengan itu membawa kepada pertumbuhan ekonomi sesebuah negara. Dalam fasa kedua, Schumpeter percaya bahawa organisasi besar adalah pemacu inovasi dan teknologi kerana mereka mempunyai sumber yang cukup untuk melabur dalam penyelidikan dan pembangunan (R & D) (Lumpkin & Dess, 1996a).

2.5.2 Orientasi Keusahawanan (EO)

EO yang terdiri daripada inovasi, risiko dan proaktif berperanan memudahkan PKS dalam usaha mencapai pertumbuhan, melaksanakan keusahawanan yang lebih baik dan dapat memastikan kejayaan jangka panjang (Lumpkin & Dess, 1996a; Lussier, 1996; Wiklund & Shepherd, 2005; Zulkifli & Rosli, 2013).

Para penyelidik mengenai EO dan bidang keusahawanan secara umum perlu menjalankan lebih banyak kajian dalam pelbagai teori disiplin yang berlainan (Aldrich, 1992). Pengkaji Dess et al. (1997) telah meneroka EO menggunakan teori RBV melalui pandangan responden berasaskan pengetahuan tentang firma (Miller, 2011). Secara amnya, orientasi keusahawanan merupakan satu konsep pelbagai dimensi merangkumi tindakan PKS berkaitan dengan inovasi, pengambilan risiko dan proaktif yang digunakan didalam firma. Covin dan Slevin (1989) memperhalusi lagi definisi Miller (1983) dengan menyatakan bahawa, orientasi keusahawanan PKS adalah sejauh mana pengurus atasan cenderung membuat perubahan dalam usaha meningkatkan kelebihan daya saing PKS mereka melalui tindakan (inovasi), mengambil risiko yang berkaitan berkaitan perniagaan (risiko) dan untuk bersaing secara agresif dengan PKS lain (proaktif) (Miller, 2011).

Sebuah rangka kerja EO telah diperkenalkan oleh Miller (1983). EO merupakan satu pembolehubah yang sering digunakan oleh pengkaji-pengkaji terdahulu dalam melihat hubungan antara orientasi keusahawanan dengan kejayaan PKS (Rauch, Wiklund, Lumpkin, & Frese, 2009). EO dijadikan sebagai ukuran dan dinilai melalui tahap kecenderungan PKS dalam mengamalkan inovasi, pengambilan risiko dan proaktif (Davis, Bell, Payne, dan Kreiser, 2010). Usahawan yang mengamalkan EO dikatakan secara langsung mempengaruhi kejayaan PKS supaya menjadi kukuh (Davis et al., 2010). EO telah menjadi satu konstruk penting bagi kejayaan PKS unggul dalam era moden (Rauch et al., 2009).

EO adalah sesuai untuk suasana PKS yang pantas bertindak di mana usahawan yang mengamalkannya dapat membina kedudukan yang lebih baik di dalam pasaran (Davis et al., 2010). Ia juga dapat membangunkan strategi dan dapat menangani pasaran. PKS yang mengamalkan inovatif, risiko dan proaktif berada dalam kedudukan yang lebih baik berbanding pesaing mereka (Aminul et al., 2011; Norshafizah, 2012). Kenyataan ini dipersetujui oleh pengkaji-pengkaji terdahulu seperti Abebe (2014), al-Dhaafri dan al-Swidi (2016), Amin, Thurasamy, Aldakhil dan Kaswuri (2016), Anders, Samuelsson, Anders dan Samuelsson (2016), Eggers et al. dan 2013, Kantur, (2016), Vora dan Polley (2012), Wolff, Pett dan Ring (2015) serta Zhag et al. (2014).

Jelaslah bahawa elemen EO terdiri daripada inovatif, risiko dan proaktif dianggap penting terhadap keusahawanan dan sesuai dikaji dalam konteks kejayaan PKS Muslim di Malaysia. Ia merupakan sumber yang dapat membantu dalam memperbaiki aktiviti keusahawanan di samping memastikan kejayaan jangka panjang PKS (Barney, 2001b). EO dapat mewujudkan peluang-peluang perniagaan baru dan PKS Muslim dapat berlumba-lumba mendahului pesaing-pesaing mereka secara sihat seterusnya dapat meletakkan PKS mereka pada kedudukan strategik di pasaran.

2.5.2.1 Inovasi

Covin dan Slevin (1989) menyatakan bahawa faktor inovasi adalah sebagai faktor terpenting dan boleh digunakan sebagai peramal utama kepada kejayaan PKS. Terdapat empat jenis inovasi iaitu produk, proses, organisasi dan pemasaran. Proses keusahawanan tidak boleh berlaku dengan baik tanpa kewujudan faktor inovasi

terutamanya dalam proses membentuk organisasi, produk atau perkhidmatan. Manakala organisasi PKS perlu sentiasa menerapkan tingkah laku inovasi dan melaksanakannya di dalam setiap tindakan keusahawanan. Seterusnya inovasi mampu meningkatkan kebolehan PKS dalam menghadapi persekitaran pasaran yang berubah-ubah (Andersson et al., 2015; Ekpe, 2012). PKS yang berinovasi menitik beratkan cara-cara memudahkan pertumbuhan PKS dengan menawarkan produk baru yang mempunyai potensi keuntungan yang tinggi dan memastikan kejayaan PKS mampu bersaing di pasaran (Andersson et al., 2015).

Inovasi keusahawanan dikaitkan dengan imaginasi atau membayangkan dengan berfikiran terbuka tentang sejauh mana PKS dapat keluar dari cara lama PKS. Inovasi dianggap sentiasa penting di semua peringkat (Eriksson & Li, 2012). Proses inovasi dibangunkan oleh PKS dan memerlukan sumber yang besar dan pengetahuan teknikal (Hunter, 2012). Salah satu cara proses inovasi ialah melalui penglibatan pekerja-pekerja yang turut sama berusaha mencari jalan menjana idea serta memperkenalkan cara-cara baru kepada PKS. Penglibatan pekerja-pekerja ini dianggap sebagai pencapaian tugas dan dihargai oleh majikan. Jika di sepanjang proses inovasi ini berlaku kesilapan, pekerja-pekerja ini tidak akan dihukum. PKS perlu berfikiran terbuka bagi membolehkan pekerja berfikir di luar bidang pekerjaan mereka kerana proses ini dapat membawa organisasi ke arah penciptaan pengetahuan dan idea baru (Andersson et al., 2015; França, Broman, Robèrt, Basile, & Trygg, 2017; Mas-Tur & Ribeiro, 2014; Yu, Nguyen, & Chen, 2016).

Febianto (2011) mengatakan inovasi keusahawanan adalah penting sejak permulaan PKS, terutama semasa fasa awal dalam membina konsep PKS. Kenyataan ini disokong oleh Schumpeter (1947) yang mendefinisikan keusahawanan sebagai "melakukan sesuatu yang baru atau melakukan perkara-perkara yang telah dilakukan dengan cara yang baru (inovasi)" (Fallatah, 2012). Inovasi dalaman memfokuskan kepada penciptaan nilai inovasi di dalam aktiviti PKS. Proses inovasi ini boleh membawa PKS ke arah kelebihan daya saing kerana kecekapan inovatif yang berkembang dalam organisasi dan ia adalah sukar untuk meniru dan ditiru (Galindo & Méndez, 2014).

Usahawanan yang berinovasi menjadikan PKS mereka tersendiri atau unik (Davis, 2013). Inovasi dijalankan dalam bentuk langkah-langkah yang kecil tetapi berterusan dari segi pembuatan produk dan proses penambahbaikan pembuatan (Eriksson & Li, 2012). Oleh itu, PKS yang bersungguh-sungguh melibatkan diri dalam aktiviti inovasi mempunyai peluang yang lebih tinggi dalam mencapai dan mengekalkan kelebihan daya saing dalam masa jangka panjang (Chai, 2014).

PKS perlu mencari dan mengenalpasti peluang-peluang di pasaran melalui inovasi (Javed, 2012). Melalui peluang ini, PKS dapat berada pada kedudukan strategik kerana ia mendapat kelebihan sebagai penggerak pertama (pelopor) di dalam pasaran dan memanfaatkan peluang-peluang pasaran baru. Dalam masa yang sama, ia dapat membantu PKS untuk mewujudkan strategi jangka panjang dengan menukarkan kaedah lama kepada kaedah baru (Norshafizah, 2012). Dalam membangunkan inovasi, apa yang diperlukan ialah pemikiran keusahawanan, kepimpinan

keusahawanan, budaya pengurusan sumber strategik dan penggunaan daya kreativiti keusahawanan.

Antara langkah menjalankan inovasi produk PKS adalah akses terus kepada pelanggan untuk mengumpul maklumat melalui Internet. Cara ini adalah lebih cepat dan lebih baik dalam memenuhi kemahuan dan keperluan pelanggan (Nuradli, Zainal, Faizah, & Hanifah, 2004). Manakala Zafir dan Fazilah, (2011) menyatakan bahawa inovasi dalam PKS melalui teknologi (seperti teknologi maklumat) membantu dalam mendapatkan maklumat dengan kos yang rendah dapat memberikan pulangan yang lebih tinggi (Candra & Ashari, Reza, 2014; Syed et al., 2011). Ini kerana melalui maklumat yang diperolehi, ia dapat membangunkan pasaran berdasarkan penilaian pelanggan-pelanggan baru. Penilaian ini membawa kepada cara-cara baru menyelesaikan masalah pelanggan dan seterusnya mewujudkan peluang-peluang baru kepada PKS (Davis, 2013).

Di samping itu, dalam membangun dan merancang inovasi PKS, keperluan bimbingan serta sokongan bersama-sama akses kewangan menjadi sumber kepada proses inovasi PKS (Dzulkarnain, 2014; Malaysia, 2015; Saad, 2014; SME Corporation, 2016). Kesesuaian tersebut diambilkira (contohnya untuk R&D, perkembangan, pemodenan pembuatan, pelaksanaan penyelesaian kecekapan tenaga, pengantarabangsaan dan pendigitalan) supaya mudah penyaluran bantuan dan sokongan diberikan kepada PKS yang memerlukan (Muller, Gagliardi, Caliendo, Bohn, & Klitou, 2014). Modal insentif tidak dinafikan lagi telah menjadi keperluan oleh usahawan untuk melaksanakan penyelidikan dan pembangunan inovatif. Modal

ini diperlukan bagi tujuan membiayai pembelanjaan kewangan dan operasi melaksanakan proses inovasi dengan cepat dan cekap (Chai, 2014).

Manakala pakar-pakar komunikasi menekankan tentang kecenderungan kepada menguasai kemahiran keusahawanan dan inovasi (Abdulqadir, 2016; Arafat Muhammad, 2014; Georgellis, Joyce, & Woods, 2000; Konrad, 2013; Marane, 2012; Nathan & Lee, 2013; Pitkanen, Parvinen, & Toytari, 2014; Drakopoulou & Gotsis, 2007; Turró, Urbano, & Peris-Ortiz, 2014; Ukko, 2013; Yu et al., 2016). Dalam membina inovasi komunikasi, sesebuah perusahaan dapat menyampaikan semangat keusahawanan. Semangat keusahawanan yang disalurkan melalui komunikasi dilihat semakin penting sebagai sumber inovasi dalam hampir semua industri (Scuotto & Morellato, 2013). Oleh itu, PKS perlu lebih banyak melabur dalam membangunkan sistem yang berkesan untuk menguatkan lagi nilai komunikasi. Contohnya, komunikasi dengan pelanggan perlu untuk diberi kesedaran tentang ciri-ciri inovatif produk yang dikeluarkan dan bagaimana ia boleh memberi manfaat kepada mereka.

Kerohanian (*spiritual*) boleh memberikan peningkatan di dalam berinovasi. Bagi umat Muslim, agama Islam menyokong sepenuhnya aktiviti keusahawanan (Kayed, 2006) dalam masa yang sama juga menggalakkan inovasi (Zulkifli & Rosli, 2013). Dalam erti kata lain Islam tidak menghalang aktiviti keusahawanan dan aktiviti-aktiviti baik yang berkaitan dengannya. Sokongan penuh diberikan terutama sekali apabila dapat menyelesaikan kemaslahatan ummah (Gumusay, 2014).

PKS berinovasi mempunyai kemampuan menyelesaikan keperluan-keperluan masyarakat dengan cara menjana idea-idea yang kreatif seterusnya mencipta peluang dalam usaha untuk meningkatkan produktiviti dan kejayaan PKS (Maisarah & Suhaila, 2013). Secara amnya, usahawan yang mengamalkan inovasi, mempunyai kemahiran dan pengetahuan yang sentiasa dijana dan berkembang mengikut dasar PKS. Dasar inovasi yang dibina adalah bertujuan membangunkan teras kecekapan demi mengembangkan PKS mereka dan seterusnya meningkatkan kejayaan PKS. Oleh itu, faktor inovasi merupakan faktor penting dan boleh digunakan sebagai peramal kepada kejayaan PKS Muslim (Zulkifli & Rosli, 2013).

2.5.2.2 Risiko

PKS mestilah mempunyai cukup kekuatan dan semangat dalam membuat keputusan bagi mengatasi halangan-halangan dan kemampuan menghadapi semua bahaya atau risiko untuk menjadi PKS yang berjaya (Campagnolo & Vivel, 2012). Sesuatu perkara yang berisiko ditakrifkan oleh sebagai yang dikatakan oleh Frank H. Knight, (1885/1972) ketidakpastian. Hasil tindakan di dalam membuat keputusan hanya boleh diukur selepas ia dilakukan. Hubungan risiko perhubungan pula dikaitkan dengan undang-undang dan hubungan politik. Giglierano (1986) pula menyatakan terdapat dua jenis risiko iaitu risiko "bot karam" iaitu konsep pemikiran buruk (masalah dengan masa, perasaan sudah berpuas hati dengan pasaran, pemasaran yang sudah mencukupi, tidak perlu pendekatan pengagihan dan harga tidak sesuai). Kedua adalah "tiada bot" risiko (terlalu berhati-hati apabila mendapat peluang, tidak mengikuti kursus tindakan, atau tindakan yang lambat terhadap peluang) (Javed, 2012).

Terdapat banyak contoh aktiviti keusahawanan yang berisiko yang perlu diambil untuk meningkatkan kejayaan PKS (Lebbe, 2015; Belás, Bilan, Demjan, & Sipko, 2015; Busenitz, 1999; Hassan & Abdullah, 2016; Huybrechts, Voordeckers, & Lybaert, 2013; Kaliappen, 2014; Kraiczy, Hack, & Kellermanns, 2015; Palich & Bagby, 1995; Suhaimi, 2015; Thomas et al., 1985; Zahra, 2005). Kajian mengenai kecenderungan usahawan mengambil risiko yang membuatkan usahawan berjaya adalah dengan mengambil pendekatan yang konservatif semasa membuat keputusan PKS seperti langkah-langkah menawarkan diskaun atau pengembangan pasaran. Risiko pada kebiasaanya, dikaitkan dengan pelaburan yang dijangkakan menawarkan pulangan pendapatan yang tinggi (Miller dan Bromiley, 1990).

Menurut Younhee (2007) risiko dikategorikan kepada tiga jenis iaitu risiko kewangan, risiko berasaskan perkhidmatan dan risiko hubungan. Risiko yang dikaitkan dengan ketidak tentuan kewangan dan perkhidmatan, contohnya berkaitan dengan organisasi PKS di mana PKS kehilangan kontrak atau gagal memperolehi kontrak, boleh mengakibatkan penutupan PKS pada keadaan kerugian. Risiko berasaskan perkhidmatan pula yang berkaitan dengan perkhidmatan baru dan belum pernah dicuba. Contoh perlaksanaan yang juga boleh menjadi berisiko adalah apabila perlaksanaan tersebut menghasilkan keputusan yang tidak memenuhi seperti apa yang dikehendaki (Kreiser et al., 2013; Kuratko, Hornsby, & Covin, 2014; Miller & Bromiley, 1990) menggambarkan usahawan perlu bersedia menerima dan memaafkan kesalahan yang terjadi.

Sesebuah PKS yang ingin lebih berjaya di dalam industri mereka perlu mengambil dan menguruskan risiko (Hunter, 2012; Sebora & Theerapatvong, 2010; Syed et al., 2011). Pengukuran pengambilan risiko yang digunakan dalam kajian ini adalah berkaitan PKS yang berani dan agresif untuk meningkatkan keuntungan, namun masih mementingkan kepentingan alam sekitar. Kejayaan PKS untuk mengambil risiko, dikaitkan tentang kecenderungan firma dalam memilih projek-projek yang berisiko. Namun, PKS tetap mengikut akta-akta alam sekitar. Manakala PKS yang menggalakkan pekerja bersikap berani memaksimumkan keuntungan mempunyai ciri-ciri firma yang berani mengambil risiko dan agresif merebut peluang (Covin & Slevin, 1989). Maka, faktor risiko dilihat sebagai sumber yang relevan kepada kajian dan merupakan faktor yang boleh digunakan sebagai peramal kepada kejayaan PKS Muslim.

2.5.2.3 Proaktif

Lieberman dan Montgomery (1988) pula menambah tentang kepentingan proaktif kepada usahawan di mana usahawan menjadi penggerak pertama di dalam industri. Ini dapat menjadikan mereka mempunyai kelebihan dan strategi melebihi pesaing dan seterusnya berjaya mengambil peluang di dalam pasaran. Dicadangkan juga bahawa apabila menjadi penggerak pertama, usahawan berjaya mendapatkan keuntungan yang lebih tinggi dan seterusnya mendapat kelebihan dalam menjadi perintis kepada membina pengiktirafan jenama di pasaran (Lumpkin & Dess, 1996a).

Proaktif cenderung dikaitkan dengan sikap agresif dalam berdaya saing (Kuratko et al., 2014; Miller, 2011). Hubungan antara proaktif dan kejayaan PKS boleh dipertingkatkan jika strategi bertindak pantas berjaya dirangka. Strategi yang dirangka itu perlu sesuai dalam memperkenalkan produk atau perkhidmatan baru. Proaktif adalah kesediaan mengambil tindakan bersaing dengan pesaing melalui tindak balas. PKS yang lebih proaktif berusaha menjadi yang pertama dalam memperkenalkan produk baru, perkhidmatan serta teknologi pentadbiran dan bukan semata-mata bertindak balas terhadap persaingan. Pertandingan menggalakkan aktiviti proaktif juga membantu PKS mengatasi masalah organisasi tidak cekap dengan memperkenalkan cara-cara inovatif dan berfikir terhadap tindak balas pesaing (Javed, 2012).

PKS yang bersifat proaktif sentiasa terdedah kepada aktiviti meramal potensi pasaran secara berterusan serta meramalkan tindakan yang perlu diambil supaya menjadi perintis pasaran (Lumpkin & Dess, 1996a). Secara amnya, PKS yang bersifat proaktif adalah merujuk kepada pendirian dalam persediaan dan aspirasi menyertai pertandingan persaingan yang sengit (Chai, 2014). Proaktif juga merujuk bagaimana sesebuah PKS mengambil peluang pasaran dalam proses penghasilan produk atau servis baru. Aktiviti proaktif PKS dilakukan dengan merebut peluang yang wujud melalui membina inisiatif dan "membentuk alam sekitar," dalam mempengaruhi trend seterusnya dengan berlumba-lumba mencipta permintaan.

Tingkah laku usahawan secara proaktif di dalam PKS dapat menyumbang kepada kejayaan PKS. Sikap keusahawanan proaktif ini juga dikatakan dapat mengatasi masalah kejayaan PKS walaupun di dalam krisis ekonomi (Zulkifli & Rosli, 2013).

Oleh itu dengan mengambil inisiatif secara proaktif, PKS dapat menjangka dan mengejar peluang-peluang baru. Usahawan yang mengamalkan proaktif menggambarkan ia adalah sebuah PKS yang pantas dalam memperkenalkan produk baru atau perkhidmatan. Ini dicadangkan oleh Miller yang mengatakan bahawa sesebuah PKS yang menjalankan keusahawanan proaktif mempunyai kemampuan untuk mendahului pasaran dan mampu bersaing (Miller dan Bromiley, 1990).

Proaktif merupakan pembolehubah dengan ciri yang penting untuk menentukan kejayaan PKS (Pitkanen et al., 2014; Torugsa et al., 2012). Proaktif adalah sikap agresif berdaya saing yang diperlukan dalam PKS. PKS perlu mendahului pesaing dalam memperkenalkan teknik operasi baru. Seterusnya, PKS perlu mengamalkan persaingan untuk mengatasi kedudukan pesaing dalam pasaran. Begitu juga PKS dianjurkan mempunyai inisiatif tindakan melebihi pesaing terutama dalam pengeluaran produk/perkhidmatan serta teknik pentadbiran baru (Covin & Slevin, 1989). Melihat kepada ciri-ciri proaktif ini, faktor ini boleh dijadikan sebagai sumber peramal kepada kejayaan PKS Muslim.

2.5.3 Motivasi

Kewujudan motivasi yang kuat adalah didorong oleh keperluan manusia untuk terus hidup. Menurut Maslow (1943), telah mentakrif motivasi melalui spektrum asas yang mengikut peringkat keperluan manusia iaitu bermula dengan memuaskan keperluan tubuh untuk terus hidup hingga ke peringkat tertinggi keperluan motivasi iaitu motivasi pencapaian (Anton, 2014). Begitu juga dalam konteks keusahawanan, sesebuah PKS memerlukan motivasi yang didorong oleh keperluan meneruskan kelestarian supaya kekal di dalam pasaran hingga mencapai kejayaan (McClelland,

1986). Motivasi keusahawanan juga mengukur sejauh mana PKS mencapai pencapaian yang didingini (Zulkifli & Rosli, 2013).

Model tingkah laku strategik/taktikal yang dibangunkan oleh Simpson, Padmore dan Newman (2013) mencadangkan motivasi sebagai salah satu faktor dalaman yang boleh mempengaruhi PKS. Majoriti pengkaji terdahulu seperti Nadzri, Shamsudin, Firdaus dan Sabri (2013), Shuhairimi (2012), Setyawati (2012) serta Zulkifli (2013) mendapati faktor motivasi memberi kesan yang signifikan kepada kejayaan PKS. Dengan membina motivasi keusahawanan di dalam sesebuah PKS, ia dapat menjadikan sesebuah PKS berpotensi besar untuk berjaya. Dalam pada itu, kejayaan PKS dikatakan melalui beberapa peringkat. Antara peringkat kejayaan yang dilalui adalah peringkat pengekalan PKS, peringkat menetapkan matlamat peribadi dan peringkat mencapai kejayaan PKS. Setiap peringkat yang dijalani oleh PKS ini dikatakan mempunyai hubungan dengan faktor kejayaan motivasi (Simpson et al., 2013).

Tujuan PKS ditubuhkan adalah untuk memenuhi keperluan-keperluan seperti yang telah dirancang sebelum memulakan perniagaan dan berasaskan usaha dalam memastikan kejayaan PKS di dalam pasaran. Dalam proses mencapai tujuan yang ditetapkan, motivasi dikatakan dapat membantu hingga mencapai kejayaan. Motivasi dijelaskan boleh terjadi secara intrinsik (di dalam diri) atau ekstrinsik (daripada persekitaran) (Shaw, 2006). Ryan dan Deci (2000) serta Quigley dan Tymon (2006) pula mengatakan bahawa kualiti pengalaman dan tahap kejayaan PKS individu adalah berbeza bergantung kepada tingkahlaku yang telah didorong oleh motivasi intrinsik atau ekstrinsik. Dengan kata lain, tingkah laku terhasil berasaskan matlamat

yang telah dijangka atau yang telah dirancang. Motivasi dikatakan penting bagi tujuan menyalakan niat yang terpendam dan memberikan tenaga ke dalam tindakan usahawan di dalam mencapai kejayaan PKS (Latham & Pinder, 2005).

Setiap PKS adalah sama apabila tujuannya adalah berusaha untuk memenuhi keperluan yang mereka mahukan (Adamu, Zulkarnain, & AAhad, 2013; Rey-Martí, Tur Porcar, & Mas-Tur, 2015; Stefanovi et al., 2011; Stefanovic et al., 2010; Swierczek & Thai, 2003; Syed et al., 2011). PKS tidak semestinya memiliki motivasi yang berbeza daripada PKS lain, tetapi mereka menggunakan motivasi dalam membantu menentukan kejayaan dan mengelak kegagalan. PKS mempunyai tujuan untuk membina dan berkembang. Tujuan ini membawa kepada pembinaan motivasi PKS kepada kejayaan PKS. Oleh kerana proses keusahawanan adalah proses di mana PKS perlu peka bertindak ke atas peluang untuk berjaya, motivasi keusahawanan boleh terdiri daripada sebab-sebab ingin berjaya seperti ingin mendapatkan keuntungan kewangan, pengumpulan kekayaan atau kepuasan pencapaian (Shaw, 2006).

Motivasi intrinsik PKS merujuk kepada melakukan sesuatu kerana ia sememangnya menarik atau menyeronokkan (Rahmatullah & Zaman, 2014; Stefanovic et al., 2010). Motivasi instrinsik adalah individu yang bertindak untuk menerima satu cabaran dan bukannya bertindak akibat daripada tekanan luar. Contohnya pembinaan motivasi intrinsik berlaku apabila individu atau PKS mengalami pengalaman positif dengan cara menerima ganjaran hasil daripada apa-apa aktiviti yang telah dijalankan. Oleh itu, membina motivasi intrinsik adalah menyokong perasaan positif dan orientasi

secara umum. Telah dikatakan juga bahawa motivasi pencapaian adalah salah satu contoh motivasi intrinsik (Anton, 2014).

Motivasi ekstrinsik PKS pula adalah melakukan sesuatu dengan matlamat mendapatkan ganjaran luar. Tingkah laku terhasil berasaskan matlamat yang dijangka atau yang telah dirancang (Anton, 2014). Contohnya, individu mungkin terpaksa melakukan aktiviti secara bermotivasi ekstrinsik hasil daripada perasaan kebencian, ketakutan, atau berkaitan keluarga mereka. Motivasi luaran dianggap motivasi ekstrinsik sebagai contoh "pasif" atau "mengawal". Kerap kali, objektif motivasi ekstrinsik ditetapkan oleh dan diterima pakai sendiri oleh setiap ahli di dalam PKS (Ryan & Deci, 2000). Motivasi intrinsik dan ekstrinsik ini juga boleh wujud secara gabungan.

Nuttin (1984) dan Elfving (2008) telah mengenalpasti dua jenis motivasi yang saling berkait. Motivasi pertama memainkan peranan penting dengan menerangkan apa-apa tindakan yang dilakukan oleh individu yang secara langsung atau secara tidak langsung menyumbang kepada matlamat akhir. Kedua, diterangkan sebagai matlamat akhir motivasi iaitu menerangkan sesuatu aktiviti apabila matlamat akhir sedang giat diusahakan. Ryan dan Deci (2000) menyatakan bahawa motivasi melibatkan tenaga, hala tuju, dan pengekalan pengaktifan serta niat.

Pengkaji Tlaiss (2014) percaya bahawa motivasi adalah penting menyalakan niat yang terpendam dan memberikan tenaga ke dalam tindakan. Oleh yang demikian, motivasi dikatakan merupakan penghubung bagi membolehkan antara niat dan tindakan (Bahyah, Mukhiffun, & Rahim, 2003). Nilai motivasi melalui nilai potensi

dan harapan pula boleh dicapai melalui aktiviti keusahawanan dan menjadi budaya bagaimana seseorang mengekspresikan dirinya didalam suasana bermasyarakat (Jong, Parker, Wennekers, & Wu, 2015).

Justeru, faktor motivasi merupakan sumber penting dalam mencapai kejayaan PKS khususnya PKS Muslim (Grine et al., 2015a). Sumber motivasi usahawan yang dikenalpasti perlu ada pertama impian dan keinginan mengasaskan sebuah empayar PKS, kedua kehendak menakluk iaitu dorongan berlumba-lumba membuktikan diri sendiri lebih berjaya daripada orang lain dan ketiga mencipta kegembiraan setelah berjaya melakukan sesuatu (meraikan tenaga dan kepintaran) (Campagnolo & Vivel, 2012). Dapatan ini menunjukkan usaha-usaha diperlukan bagi mengenalpasti peramal motivasi kepada kejayaan PKS (Azmi et al., 2012; Herath, 2014; Hazlina et al., 2011). Oleh itu, faktor motivasi adalah sumber PKS yang wajar dikaji dalam konteks memahami faktor kejayaan motivasi terhadap kejayaan PKS Muslim.

2.6 Faktor-faktor Luar

Schumpeter telah menyatakan kaitan rangkaian dengan kejayaan melalui pernyataan di dalam fasa kedua, bahawa organisasi besar adalah pemacu ekonomi kerana mereka mempunyai sumber yang cukup untuk melabur. Kaitan ini mewujudkan faktor-faktor luaran rangkaian yang dikatakan mempengaruhi kejayaan PKS. Maklumat yang diperolehi usahawan melalui rangkaian adalah merupakan salah satu sumber yang mampu menentukan kejayaan PKS (Campagnolo & Vivel, 2012).

Dapat dilihat dengan ketara daripada model Rajah 2.1 bahawa persekitaran PKS (faktor-faktor luaran) menghadapi pengaruh yang besar terhadap perlakuan PKS dalam usaha untuk berjaya (Kuratko et al., 2014; McCline & Bhat, 2012; Watson et al., 1998). Persekitaran luaran (*external*) PKS khususnya faktor rangkaian berperanan kepada kejayaan yang berada di luar perusahaan (pengguna, pembekal, pesaing) dan persekitaran luaran umum juga mempengaruhi kejayaan PKS (Simpson et al., 2013). Oleh itu kajian ini mengkaji hubungan faktor kejayaan rangkaian sebagai faktor luaran kepada kejayaan PKS Muslim.

2.6.1 Rangkaian

Teori Rangkaian Sosial (*Social Network Theory*) menerangkan bagaimana hubungan struktur sosial dan persekitaran seseorang, kumpulan, atau organisasi dapat memberikan kesan kepada tingkah laku manusia (Dubini & Aldrich, 1991; Hoyos-ruperto et al., 2013). Ia menumpukan kepada hubungan antara manusia, bukan pada ciri-ciri dan sifat-sifat manusia. Contohnya kekuatan hubungan antara pemilik-pengurus dengan orang ramai dan pihak-pihak lain seperti pembekal, rakan-rakan, pelanggan, agensi-agensi kerajaan, organisasi perdagangan dan organisasi sosial yang menentukan capaian akses daripada pelbagai sumber (Salaff, 2003).

Dari perspektif PKS, rangkaian adalah satu sumber pelaburan perniagaan (Hoyos-Ruperto, Romaguera, Carlsson, & Lyytinen, 2013; Dimitratos, Amoros, Etchebarne, & Felzensztein, 2014; Klyver & Foley, 2012; Tang, 2011; Yákara, Walter, & Viviane, 2016). Pada peringkat awal, PKS yang lebih kecil biasanya menghadapi halangan-halangan kemasukan pasaran berbanding PKS yang lebih besar terutama dalam membina hubungan perniagaan secara formal. Semasa PKS masih kecil,

adalah sukar untuk mendapatkan pengiktirafan dan kepercayaan rakan-rakan rangkaian (Zaheer & Bell, 2005; Zahra, 2012). Proses yang diambil oleh PKS dalam membina, membangunkan dan mengekalkan hubungan adalah penting dalam memupuk tahap kepercayaan antara rakan-rakan rangkaian dan seterusnya mendorong pertukaran sumber (Dubini & Aldrich, 1991; Hoyos-ruperto et al., 2013). Faedah daripada saling bertukar maklumat dalam rangkaian, dapat mewujudkan peluang perniagaan dan seterusnya menyediakan sumber-sumber maklumat pasaran yang penting serta terkini.

Menurut Hoyos-ruperto, Romaguera, Carlsson dan Lyytinen (2013), faktor rangkaian merupakan aset yang penting kepada PKS. Melalui rangkaian, PKS boleh memperoleh akses kepada kekuatan maklumat, pengetahuan dan modal. Pada tahap awal, rangkaian memberikan akses kepada maklumat yang relevan tentang pasaran dan cara melayani pelanggan. Tahap berikutnya, adalah rangkaian memberikan akses mendapatkan maklumat daripada pelbagai sumber berkaitan kejayaan PKS (Javed, 2012).

Rangkaian PKS, secara amnya, membolehkan PKS mendapatkan kekuatan menggunakan maklumat (Bratkovic, Antoncic, & DeNoble, 2012). Ia juga dapat mengurangkan perbelanjaan operasi dengan memberikan maklumat awal bertujuan merancang tindakan, lebih-lebih lagi jika terdapat gabungan maklumat daripada pelbagai sumber. Terutamanya, kepada PKS yang baru dibina, gabungan rangkaian peribadi usahawan dan rangkaian yang baru dibina pada peringkat permulaan PKS perlu dibangunkan sejak permulaan PKS (Agbim & Oriarewo, 2012). Apabila rangkaian yang dibina mula menyumbang kepada matlamat keusahawanan,

hubungan sosial ini telah menjadi modal sosial kepada PKS. Kesan reputasi rangkaian bermula daripada pengalaman rangkaian yang diperoleh dari persekitaran kerja sebelum menjadi usahawan. Namun begitu, Kheng (2012) mendapati jaringan PKS di kalangan pengusaha Melayu dari segi kewangan, informasi dan fasiliti infrastruktur tidak signifikan.

Menurut Galbraith dan Galbraith (2007), rangkaian dan kenalan yang dibangun dan disenggarakan oleh usahawan memainkan peranan penting kepada kejayaan PKS. Apabila lebih banyak sumber yang diperolehi oleh usahawan-usahawan melalui rangkaian, kedudukan PKS akan menjadi lebih baik terutamanya dari segi kelebihan pengetahuan tentang bagaimana pelaksanaan PKS dijalankan dengan kos yang rendah berbanding pesaing. Sumber-sumber seperti maklumat, idea, peluang PKS, modal, kuasa, pengaruh, sokongan emosi, muhibah serta amanah adalah penting di dalam membina rangkaian PKS sehingga dikatakan sebagai modal sosial PKS.

Pengkajin Dess (1996) pula mendapati terdapat dua jenis hubungan rangkaian iaitu hubungan yang lemah atau kuat. Rangkaian yang kuat adalah usahawan yang sentiasa berhubungan (berinteraksi secara kerap) dengan ahli-ahli rangkaianannya. Sebaliknya, rangkaian yang mempunyai ikatan yang lemah dirujuk kepada usahawan yang jarang menghubungi dan berinteraksi dengan ahli-ahli rangkaianannya. Terdapat beberapa jenis rangkaian yang telah digunakan bagi menggambarkan hubungan dengan persekitaran keusahawanan iaitu rangkaian sosial dan tidak formal yang merangkumi hubungan dengan keluarga, teman dan rakan-rakan. Dapatan Andersson et al. (2015) pula menyatakan rangkaian strategik selalunya digunakan untuk menilai perhubungan dan mencipta sebuah PKS. Penilaian dibuat hasil daripada sumber dan

maklumat daripada ahli-ahli rangkaian yang terdiri daripada pelanggan, pengedar, pembekal dan pesaing (Venkatesh dan Bala, 2012).

Penyelidikan mengenai rangkaian PKS mendapati bahawa latar belakang kenalan yang berbeza dapat menyumbangkan pelbagai sumber yang diperlukan seperti kewangan, maklumat dan sokongan emosi. Peranan rangkaian kepada PKS bermula sejak penubuhan PKS, memulakan PKS, proses pertumbuhan PKS dan menerima peluang baru. Namun begitu, menurut Shaw (2006), apabila terlalu banyak maklumat yang disediakan oleh rangkaian kenalan yang mempunyai latar belakang etnik yang sama, ia mungkin menyebabkan kadar maklumat bertindan yang tinggi dan menghadkan maklumat daripada kumpulan-kumpulan etnik yang lain. Maklumat daripada sumber rangkaian adalah penting dalam memberikan kuasa maklumat kepada usahawan. Ia dapat menentukan kejayaan PKS samada PKS yang baru dibina atau dalam proses memperkasa PKS.

Menurut Ann (2006) yang dipetik daripada dapatan Floor van Dalssen (2012), rangkaian PKS memainkan peranan penting dalam PKS kaum Cina. Rangkaian Cina digelar sebagai "Rangkaian buluh" yang bermaksud hubungan yang kuat dengan pelanggan, pembekal, pekerja, agensi-agensi kerajaan dan pihak-pihak berkaitan. Terdapat dua jenis rangkaian PKS yang menjadi kebiasaan dibangunkan oleh usahawan Cina. Pertama merujuk kepada rangkaian formal iaitu melalui persatuan dan dewan perniagaan Cina. Kedua adalah hubungan dengan rangkaian tidak rasmi. Rangkaian tidak rasmi ini diwujudkan apabila usahawan Cina memulakan perniagaan mereka dan ia juga dikenali sebagai rangkaian tradisi.

Manakala, rangkaian antara PKS boleh memudahkan atau mengawal maklumat serta sumber hingga boleh bertukar menjadi peluang PKS yang bagus seperti dapatan daripada Hoyos-ruperto et al. (2013). Begitu juga, dengan pengedaran pengetahuan di dalam rangkaian, ia dapat memupuk hubungan yang baik dengan pelanggan dan pembekal. Selain itu, interaksi rangkaian berfungsi dengan memberi dan menerima bantuan sesama ahli rangkaian yang membantu menjimatkan masa dan kos melalui kerjasama yang dibuat sesama ahli rangkaian. Ini menjadi sebab kenapa ahli rangkaian kekal aktif berhubungan antara satu sama lain (Hoyos-Ruperto et al., 2013).

Walaupun dikatakan aktiviti rangkaian adalah faktor kejayaan usahawan, ada sebilangan kecil daripada usahawan PKS mengalami beberapa kesan negatif daripadanya (Tang, 2011). Kesan negatif tersebut berpunca daripada perasaan tidak berpuas hati terhadap balasan daripada kebaikan yang telah diberikan sesama ahli dan perkara sebegini seringkali berlaku. Dalfsen (2012) dalam dapatannya menyatakan struktur rangkaian yang dibina dapat menjelaskan corak hubungan antara ahli-ahli dalam rangkaian peribadi usahawan itu manakala rangkaian aktiviti menerangkan tentang interaksi usahawan dengan pihak lain seperti agensi-agensi kerajaan, pertubuhan-pertubuhan perdagangan dan pertubuhan-pertubuhan sosial.

Dalam konteks keusahawanan Muslim, persekitaran keusahawanan yang lebih baik adalah di mana ahlinya saling berinteraksi dan saling berkesan dalam berinteraksi penting dalam menentukan kejayaan PKS Muslim (Setyawati, 2012). Rangkaian PKS yang dibina ini penting sejak sebelum bermulanya penubuhan PKS. Ia penting dijaga dan dibina hingga menjadi aset kepada sesuatu PKS Muslim. Aset ini dapat

membantu dalam mendapatkan maklumat dalam membuat sebarang keputusan. Seterusnya, faktor kejayaan rangkaian dipersetujui mempunyai hubungan dengan kejayaan PKS Muslim. Justeru, faktor rangkaian merupakan sumber yang sesuai menjadi pembolehubah dalam kajian menentukan kejayaan PKS Muslim (Sedaghat & Derrabi, 2013).

2.7 Kajian-kajian Keusahawanan Muslim

Hisrich, Langan-Fox dan Grant (2007) menyarankan keagamaan dikaji dalam melihat hubungan-hubungan yang wujud dalam keusahawanan. Hal ini kerana terdapat pengaruh penyederhana kepada hubungan keusahawanan. Weber (1904) adalah pengkaji lalu yang telah menjalankan kajian dan menyatakan keusahawanan dari segi keagamaan termasuk agama Islam. Kenyataan dan penjelasan Weber telah berkembang menjadi rujukan kepada pengkaji-pengkaji dalam bidang akademik khususnya pengkaji berkenaan keusahawanan Muslim (Anderson, Dodd, & Scott, 2000).

Kajian tentang keusahawanan telah dilaporkan oleh pengkaji Dana (2009) yang merekodkan tentang perkembangan kajian-kajian ekonomi dan keusahawanan dalam konteks keagamaan. Laporan tersebut menjelaskan pelbagai kajian daripada pengaruh pelbagai agama terhadap keusahawanan agama tertentu. Telah dilaporkan bahawa ahli teori sosial klasik Weber (1904) mula menjalankan kajian berkenaan keusahawanan dan keagamaan. Kajian Max Weber ini bermula dengan kajian percukaian perniagaan, melibatkan agama Katolik, Protestan, dan Yahudi. Menurut dapatan kajian beliau, penganut Protestantisme mengutamakan tentang perkembangan dan keselamatan ekonomi.

Manakala penganut Katolik percaya bahawa sukar bagi seorang lelaki yang kaya untuk masuk ke syurga. Seterusnya, Weber melebarkan kajian tentang keusahawanan di India dan mendapati kaitan ritualistik yang diamalkan semasa berdagang oleh usahawan-usahawan India. Kajian seterusnya dijalankan di Laos mendapati dapatan yang berbeza di mana penganut Theravادisme di sana tidak menggalakkan golongan lelaki menjalankan aktiviti keusahawanan. Dana (2009) seterusnya juga turut melaporkan kajian-kajian keusahawanan dan keagamaan di Timur Tengah. Laporan tentang kajian keusahawanan Timur Tengah dimulakan setelah Perang Dunia Kedua. Dilaporkan oleh pengkaji Sayigh (1952) bahawa usahawan penganut Kristian dan Yahudi telah menjadi pengusaha terkemuka di Lebanon.

Kajian keusahawanan Islam bermula di India oleh pengkaji Gadgil (1959) dan Zingales (2006). Kajian keusahawanan Islam bermula agak lewat berbanding kajian-kajian Katolik, Protestan dan Yahudi. Dana (2009) melaporkan pengkaji Gadgil (1959) mula mengkaji tentang keusahawanan Islam dengan menyatakan dapatannya bahawa usahawan beragama Islam, Kristian dan Yahudi adalah peniaga utama di Kerala iaitu di bahagian India Selatan. Manakala pengkaji Zingales (2006) mencadangkan bahawa usahawan beragama Buddha dan Kristian adalah kondusif terhadap kapitalis berbanding penganut agama Islam yang mengamalkan keusahawanan yang paling tidak cenderung dengan kapitalis. Dapatan kedua-dua pengkaji Gadgil (1959) dan Zingales (2006) adalah peniaga Islam adalah peniaga utama di Kerala India (bahagian India selatan) dan Islam tidak mengamalkan kapitalis.

Dapatan kajian keusahawanan Islam muncul sebagai agama yang kurang kondusif terhadap kapitalisme (Adas, 2006). Hasil kajian lalu mendapati keusahawanan Islam sangat bertentangan dengan aktiviti persaingan, kurang cenderung terhadap memiliki harta persendirian dan kurang bersedia untuk „mengimbangi persamaan untuk insentif“ (Zingales, 2006). Manakala, pengkaji Badawi (2006) mencadangkan bahawa Islam mengajar konsep holistik dan komprehensif dalam pembangunan di dunia ini dan untuk akhirat. Dapattannya lagi keusahawanan Islam tidak menafikan pencapaian pembangunan material di dunia dan Islam sangat sesuai untuk pembangunan ekonomi moden dan pengetahuan.

Selain penekanannya terhadap pengetahuan, Islam juga memerintahkan etika kerja yang melengkapkan individu untuk mencapai kecemerlangan dalam usaha ekonomi. Arslan (2000) menguji sama ada umat Islam memaparkan beberapa nilai yang digalakkan oleh etika kerja Protestan. Dapatan menggunakan analisis variasi multivarian dan univariat mendapati skor etika kerja Protestan yang tinggi dalam kalangan Sufi Turki (Dana, 2009).

Secara kesimpulan, laporan sejarah kajian keusahawanan dan keagamaan dunia telah lama dijalankan terhadap pelbagai agama termasuklah agama Islam (Dana, 2009). Keusahawanan Islam dilihat memberikan dapatan kajian berbeza berbanding kajian-kajian keusahawanan agama lain. Perkembangan ini perlu diteruskan bagi memberikan penjelasan-penjelasan keusahawanan Islam dengan lebih meluas dalam konteks keadaan semasa. Justeru, kajian ini dilihat relevan dijalankan bagi menambah lebar perkembangan kajian keusahawanan Islam dalam memfokuskan kejayaan PKS Muslim di Malaysia (Kalsom & Rafiki, 2014; Salwa et al., 2013;

Shuhairimi, 2012; Arni, Bharudin, & Hisyamudin, 2009; Solahuddin & Che Zarrina, 2011).

Keusahawanan Muslim perlu dikaji secara berterusan mengikut perkembangan keusahawanan semasa. Menurut Buerah dan Hussin (2014), keperluan kepada pembangunan budaya niaga usahawan Muslim perlu dibangunkan dalam kerangka mewujudkan satu persekitaran yang dapat mendokong amalan agama Islam dalam PKS. Dalam membangunkan usahawan Muslim, tumpuan yang perlu diberikan bukanlah hanya kepada pembangunan bersifat material semata-mata, tetapi apa yang lebih penting ialah membangunkan sikap dan mental dalam pembentukan nilai-nilai budaya yang positif dengan merujuk ajaran Islam sebagai paksinya.

Kajian lalu menyarankan bahawa kajian dalam bidang keusahawanan perlu dibuat mengikut agama yang dianuti oleh usahawan, kerana setiap agama dikatakan mempunyai pengaruh yang berlainan. Pengkaji-pengkaji terdahulu yang menyokong kajian ini adalah seperti Hisrich, Langan-fox dan Grant (2007), Nadzri, Shamsudin, Firdaus dan Sabri (2013), Scuotto dan Morellato (2013), Setyawati (2012), Stefanovic, Prokic dan Rankovic (2010) serta Vilkinas, Cartan dan Saebel (2011).

Pengkaji seperti Anderson et al. (2000) serta Dodd dan Seaman (1998) mendapati bahawa tidak terdapat perbezaan yang signifikan di antara usahawan dan bukan usahawan dari segi keagamaan (mengikut agama tertentu), pematuhan (menghadiri perjumpaan agama) dan kesan (perbezaan agama mempengaruhi hidup seseorang) (Salwa, Shahbudin, dan Jusoff, 2013). Tambahannya lagi, kepatuhan agama adalah tidak berkaitan dengan status keusahawanan atau kejayaan. Bagaimanapun, Hisrich,

Langan-Fox, dan Grant (2007) di dalam ulasan karya terdahulu mendapati amalan keagamaan boleh dikaji sebagai penyederhana di dalam sesuatu kajian. Oleh itu, penyelidikan lanjutan amalan agama Islam adalah relevan untuk dikaji supaya boleh mendedahkan hujah yang lebih kukuh bertujuan menerangkan pengaruh hubungan yang wujud antara amalan agama Islam dan keusahawanan.

Faktor amalan agama Islam masih terlalu kurang dikaji. Menurut kajian lalu, beberapa pengkaji mencadangkan supaya kajian dibuat mengikut agama (Anderson et al., 2000; Burns, 1930). Beberapa pengkaji Tiliouine dan Belgoumidi (2009) serta Zulkifli dan Rosli (2013) berpendapat bahawa pengaruh amalan agama Islam sebagai sumber kekuatan. Hasil kekuatan melaksanakan amalan agama Islam ini dikatakan dapat mempengaruhi ciri-ciri dan sikap terhadap kejayaan Muslim (Gumusay, 2014). Sehubungan dengan itu, kajian amalan agama Islam perlu dikaji bagi mengenalpasti hubungan yang wujud dalam kejayaan PKS Muslim.

Tiliouine dan Belgoumidi (2009) menyatakan bahawa agama ialah sebagai kekuatan manusia. Manakala pengkaji-pengkaji barat yang lalu Anderson et al. (2000) dan Burns (1930) juga berpendapat supaya kajian dibuat terhadap tahap amalan agama Islam. Kedua-dua pernyataan ini menunjukkan sokongan ke atas kajian keagamaan dalam konteks PKS Muslim. Hasil kajian lalu (Zulkifli & Rosli, 2013) menyatakan bahawa keagamaan Islam memaparkan ciri-ciri personaliti dan sikap yang sering dikaitkan dengan kejayaan keusahawanan.

Amalan agama Islam terdiri daripada aspek rohani tertentu yang dilaksanakan oleh umat Muslim. Merujuk kepada Al-Quran, ibadat yang wajib dilaksanakan oleh umat Muslim adalah melafazkan kalimah syahadah, sembahyang (solat), puasa (saum), zakat dan menunaikan haji ke Mekah (sekurang-kurangnya sekali dalam seumur hidup). Sementara itu, amalan agama Islam yang digalakkan di dalam Islam adalah memohon keampunan, bersikap pemaaf, menunjukkan perbuatan yang berteraskan kepercayaan dan beriman kepada Allah S.W.T seterusnya sentiasa mengingati Allah S.W.T (Zikrullah) (Naail et al., 2014).

Amalan agama Islam memberikan banyak manfaat kepada umat Muslim (Fazl-UI-Karim, 1993; Naail et al., 2014; Tiliouine & Belgoumidi, 2009). Selain manfaat kesihatan melalui berpuasa, amalan agama Islam juga mempunyai beberapa kesan psikologi termasuk keamanan, ketenangan dengan meminimumkan permusuhan atau perbalahan. Nilai agama yang tinggi dapat menyediakan individu yang mempunyai rintangan yang tinggi terhadap halangan hidup yang dihadapinya (Syukri, 2012). Ia dapat membawa kepada kesihatan diri yang lebih baik (Nasir & Huda, 2010).

Amalan agama Islam juga dapat mengeratkan hubungan seseorang dengan Allah S.W.T dan menjadikan hasil usaha yang dilakukan adalah positif kepada diri sendiri. Perasaan positif terhadap hasil usaha yang telah dilakukan, dapat membawa kepada persekitaran PKS berkualiti. Amalan memaafkan juga menggambarkan individu yang mempunyai niat yang baik terhadap orang lain, takut kepada Allah S.W.T, mempunyai kelembutan hati untuk memaafkan orang-orang yang menyakiti mereka dan berasa gembira dengan kejayaan orang lain (Naail et al., 2014). Oleh itu, amalan agama Islam mempunyai kesan sebagai penyederhana di antara hubungan faktor-

faktor kejayaan dan kejayaan Muslim. Namun begitu, sehingga kini, masih kurang kajian mengenai amalan agama Islam dan kesannya terhadap keusahawanan dan kenyataan ini disokong oleh Isa et al. (2011).

Kajian keusahawanan yang melibatkan faktor keagamaan Islam telah dijalankan samada dalam dan luar negara (Boonchom, 2016; Davis, 2013; Dali, Nuradli et al., 2014; Nadiri, 2009; Salwa et al., 2013; Yaacob, Abdul, & Azmi, 2012). Pengkaji-pengkaji terdahulu telah melakukan kajian-kajian menggunakan pelbagai konstruk keagamaan. Kajian-kajian ini dijalankan dengan perspektif berbeza-beza dari sudut responden dan jenis perusahaan. Perbezaan-perbezaan yang wujud menjadikan setiap kajian unik dan dapat menyumbangkan dapatan daripada pandangan berbeza dalam bidang kajian keusahawanan keagamaan (Davis, 2013; Nasri, Mohd, Syed, & Mohamad, 2015; Solahuddin & Zarrina, 2011).

Kajian keagamaan berkembang dalam pelbagai disiplin ilmu. Pelbagai pengukuran telah dihasilkan dan diadaptasi serta ditambah baik bertujuan mengukur keagamaan Islam (Tiliouine & Belgoumidi, 2009). Hal ini membawa kepada perbincangan tentang ukuran-ukuran yang telah digunakan dalam bidang keagamaan yang diperolehi daripada kajian-kajian luar negara. Pengukuran keagamaan Islam yang digunakan oleh pengkaji Agbim (2012), menggunakan dimensi-dimensi harapan (iman), kasih (altruistic), makna (panggilan) dan keahlian sebagai dimensi kerohanian. Ia telah mendapati bahawa penglihatan, makna (panggilan) dan kasih (altruistic) adalah peramal bererti bagi pembangunan keusahawanan. Pengkaji Rafiki dan Wahab (2013) pula mendapati ketabahan, risiko pengurusan, kejujuran, kepercayaan kepada Allah S.W.T, solat (sembahyang) sebagai pembolehubah bebas,

manakala pembolehubah bersandar adalah dimensi kepuasan dalam kalangan usahawan Muslim.

Selain itu, pengkaji Tlaiss (2014) mendapati usahawan wanita Islam mendapatkan kesejahteraan (falah) dalam kehidupan dan kecemerlangan (itqan) dalam kerja mereka ketika menjalankan urusan PKS. Usahawan wanita Islam berpegang kepada nilai-nilai Islam dalam pekerjaan (amal salih), kejujuran dan kebenaran (sidik dan amanah), keadilan dan kesaksamaan (haqq dan adl), kebajikan (Ihsaan) serta mereka menganggap diri mereka sebagai penting dalam berusaha demi kelangsungan hidup dan kejayaan PKS mereka. Menurut Gumusay (2014) pula, mendapati kejayaan adalah berdasarkan sosio-ekonomi atau etika dan agama (spiritual). Selain daripada itu, pengkaji Berghammer dan Fliegenschnee (2014) dalam kajian yang dijalankan kepada wanita Muslim dengan membandingkan agama dan budaya mendapati keagamaan Islam mencerminkan kehidupan agama dan budaya sehari-hari wanita Islam.

Justeru, berdasarkan pengukuran-pengukuran yang dibincangkan, pengkaji mendapati pengukuran amalan agama Islam masih belum dikaji khususnya menjadi penyederhana kepada faktor kejayaan dan kejayaan PKS Muslim. Kajian ini dilihat sebagai keperluan untuk dikaji terutamanya dalam memberikan hasil analisis secara empirikal di Malaysia.

Kajian keagamaan Islam di Malaysia dilihat semakin meningkat. Kajian telah dijalankan kepada pelbagai disiplin ilmu dan pelbagai pengukuran keagamaan Islam turut digunakan. Pengkaji Nasir dan Huda (2010) dalam kajian keusahawanan

menurut perspektif Al-Quran mengkaji konsep, etika dan bidang keusahawanan. Manakala pengkaji Salleh (2012) pula mendapati terdapat lima dimensi keagamaan iaitu divinistik, dogmatik, holistic integrasi, sementara, dan instrumenalistik. Seterusnya dapatan Tahir dan Abdul (2013) dalam penemuan mereka menunjukkan bahawa aspirasi pertumbuhan bagi PKS milik wanita yang didorong oleh faktor selain daripada orientasi agama berbanding PKS milik lelaki. Selain itu, pengkaji Salwa dan Tamkin (2013) dalam kajian mereka tentang keusahawanan Khadijah Binti Khuwailid mendapati faktor dalaman iaitu amalan-amalan nilai-nilai agama, ciri-ciri pemilik dan amalan pengurusan menjadi sumbangan besar kepada kejayaan usahawan asnaf.

Manakala dapatan (Grine et al., 2015a) dalam kajian kerohanian mendapati menentukan keutamaan terhadap keperluan keluarga, motivasi dan tanggungjawab sosial mempunyai hubungan kepada membuat keputusan dalam kalangan usahawan wanita Islam di Malaysia. Berdasarkan kajian-kajian lepas, didapati konstruk-konstruk yang telah digunakan adalah berbeza dan mempunyai perspektif berlainan dari sudut responden dan jenis perusahaan. Perbezaan-perbezaan yang wujud menjadikan setiap kajian unik dan dapat menyumbangkan dapatan daripada pandangan berbeza dalam bidang kajian keusahawanan keagamaan. Menurut kajian-kajian yang telah dijalankan, faktor amalan agama Islam sebagai penyederhana masih belum diterokai dan kajian amalan agama Islam di dalam PKS masih belum mempunyai laporan empirikal terutamanya kajian terhadap PKS Muslim di Malaysia (Naail et al., 2014; Tiliouine & Belgoumidi, 2009).

2.8 Amalan Agama Islam sebagai Faktor Penyederhana

Di dalam kajian ini, amalan agama Islam yang dikaji adalah merujuk kepada kitab imam al-Ghazali melalui empat dimensinya, iaitu amalan (Ibadat), keampunan/kemaafan (al-a'fw), percaya kepada Allah (Iman) dan mengingat Allah (zikrullah). Amalan agama Islam yang dilaksanakan, dapat menghasilkan manfaat kerohanian dan keberkatan di dalam sebarang usaha yang dilakukan seterusnya menghasilkan kejayaan kepada PKS secara menyeluruh samada di dunia dan akhirat (Fazl-Ul-Karim, 1993; Naail et al., 2014).

Secara umumnya, kajian-kajian secara empirikal dalam bidang keusahawanan perlu dilaksanakan kerana ia adalah bidang strategik yang sentiasa berubah mengikut peredaran zaman (Zulkifli & Rosli, 2013). Kepentingan aktiviti keusahawanan telah disokong sejak zaman Nabi Muhammad s.a.w dan menjadi kerjaya pilihan kepada umat Islam. Para sahabat juga menyokong bahawa keusahawanan adalah perlu dan melakukan amalan-amalan agama Islam adalah kewajipan. Kejayaan yang diperolehi bukan sahaja di dunia sahaja bahkan kejayaan di akhirat nanti. Ini bersesuaian dengan ayat al-Quran yang bermaksud:

“Barang siapa mengerjakan amal soleh, baik laki-laki maupun perempuan dalam keadaan beriman, maka pasti akan Kami berikan kepadanya kehidupan yang baik dan akan Kami beri balasan dengan pahala yang lebih baik dari apa yang telah mereka kerjakan”.

(Terjemahan surah al-Nahl 16:97)

Pengkaji Tiliouine dan Belgoumidi (2009) menyatakan agama Islam adalah agama yang membawa kesejahteraan kepada manusia. Keagamaan Islam terbahagi kepada dua, pertama tentang kewajipan dan tugas (seperti solat pada masa, menasihati orang

lain supaya membuat kebaikan dan meninggalkan kejahatan) dan kedua mengelak perkara-perkara larangan atau „*interdictions*” (mengelakkan minuman beralkohol dan mengelakkan perjudian). Pengkaji Tiliouine dan Belgoumidi (2009) juga dalam dapatannya menyatakan bahawa keagamaan terdiri daripada kepercayaan agama, amalan agama Islam, hormat menghormati dan pembacaan bahan keagamaan. Justifikasinya, keagamaan dizahirkan melalui amalan agama Islam yang dilaksanakan mengikut seperti apa yang telah ditetapkan di dalam Islam. Hal ini memberikan takrifan kepada perkataan Muslim yang menunjukkan ketaatan kepada Islam melalui amalan agama Islam yang diamalkan (Fazl-Ul-Karim, 1993).

Oleh itu, berdasarkan sokongan kajian-kajian lepas, faktor amalan agama Islam sebagai penyederhana kepada kejayaan Muslim wajar dikaji (Naail et al., 2014; Tiliouine & Belgoumidi, 2009; Zulkifli & Rosli, 2013). Dalam Islam, bidang keusahawanan dianggap oleh para ulama” sebagai bidang yang paling afdal untuk diceburi. PKS adalah satu cara terbaik yang diusahakan sendiri oleh usahawan sebagai sumber pendapatan (Henley, 2014). Kenyataan ini disokong dengan persetujuan hadis Nabi Muhammad s.a.w bahawa hasil yang terbaik adalah hasil kerja yang diusahakan sendiri oleh seseorang manusia. Hadis Nabi Muhammad s.a.w yang diriwayatkan oleh al-Miqdam bahawa Nabi Muhammad s.a.w bersabda:

“Tidaklah seseorang itu makan daripada makanan yang lebih baik daripada hasil apa yang diusahakan oleh tangannya sendiri. Sesungguhnya Nabi Allah Dawud a.s. makan daripada hasil yang diusahakan oleh tangannya sendiri.”

(Sahih al-Bukhari, Kaherah: Dar al- a dith. : 2000)

Melalui perbincangan yang telah dibuat, amalan agama Islam memberikan banyak manfaat kepada umat Muslim. Selain manfaat kesihatan melalui berpuasa, amalan agama Islam juga mempunyai beberapa kesan psikologi termasuk keamanan, ketenangan dengan meminimumkan permusuhan atau perbalahan. Ia dapat membawa kepada kesihatan diri yang lebih baik (Nasir & Huda, 2010). Amalan agama Islam juga dapat mengeratkan hubungan seseorang dengan Allah S.W.T dan menjadikan hasil usaha yang dilakukan adalah positif. Perasaan positif terhadap hasil usaha yang telah dilakukan, dapat membawa kepada persekitaran PKS berkualiti. Amalan memaafkan juga menggambarkan individu yang mempunyai niat yang baik terhadap orang lain, takut kepada Allah S.W.T, mempunyai kelembutan hati untuk memaafkan orang-orang yang menyakiti mereka dan berasa gembira dengan kejayaan orang lain (Naail et al., 2014).

Ahli psikologi positif menganggap amalan keagamaan sebagai kekuatan manusia dalam pembinaan teori mereka (Tiliouine & Belgoumidi, 2009). Manakala pendapat Weber adalah konsisten dalam kajian tahap amalan agama Islam terhadap usahawan. Hasil kajian yang telah dibuat menyatakan bahawa usahawan mempunyai orientasi amalan agama Islam intrinsik yang kukuh dan memaparkan ciri-ciri personaliti dan sikap yang sering dikaitkan dengan tingkah laku keusahawanan.

Keusahawanan secara amnya merupakan keperluan asas bagi sesuatu masyarakat yang wujud sejak berzaman lagi. Islam menganggap bidang ini adalah perkara daruriyat yang sangat penting untuk manusia. Justeru, secara khususnya Islam menyokong aktiviti PKS bahkan menggalakkan umatnya menjadi usahawan serta

boleh menghasilkan keuntungan dan seterusnya dapat membelanjakan keuntungan tersebut ke jalan Allah S.W.T (Berghammer & Fliegenschnee, 2014).

Islam tidak menyetepikan ilmu-ilmu keusahawanan yang baik dan tidak menyalahi syarak (Arni et al., 2009; Zainuddin & Nazula, n.d.). Malah ia digalakkan untuk diterokai bagi memenuhi tuntutan fardhu kifayah dalam konteks meningkatkan kejayaan dalam kalangan usahawan Muslim khususnya dalam kejayaan PKS Muslim. Justeru, untuk melihat hubungan faktor-faktor kejayaan inovasi, risiko, proaktif, motivasi, rangkaian dengan kejayaan PKS Muslim adalah digalakkan dalam Islam. Manakala tujuan melihat hubungan amalan agama sebagai penyederhana juga perlu dilakukan dalam menambah ilmu keusahawanan Islam (Zulkifli & Rosli, 2013).

Islam menggalakkan usahawan Muslim berinovasi dalam menghasilkan produk-produk yang membantu dalam beribadah. Ini jelas dilihat daripada kewajipan sembahyang yang telah menjadikan sikap proaktif dalam membuka peluang kepada penjaan ilmu astronomi dalam menentukan waktu solat, arah kiblat, pakaian dan seumpamanya. (Kalsom & Ahmad, 2014). Manakala daripada aspek menanggung risiko, Islam mensarankan perlunya bersabar dalam menghadapi sesuatu dugaan dengan akhlak yang baik. Di dalam PKS, menerima dan menguruskan risiko adalah tidak dapat dielakkan (Wahab & Rafiki, 2014).

Di dalam agama Islam, usahawan mempunyai dua peranan iaitu menjalankan tanggungjawab dan menjalankan kawalan. Ini bermakna usahawan cenderung menjalankan tanggungjawab sebagai pengurus dan majikan dengan mengambil

peluang di dalam PKS berisiko serta melakukan pengeluaran dan menyelaras modal serta buruh. Pengendalian risiko termasuklah tentang menghadapi ketidakpastian ekonomi, perancangan, penyelarasan, pentadbiran dan kawalan serta rutin penyeliaan (Mumin, Ghani, & Suhaili, 2005; Salleh, 2005).

Turut menjadi sokongan adalah faktor motivasi dimana umat Islam digalakkan melakukan sesuatu secara bersungguh-sungguh dan sentiasa mengekalkan kesungguhan di setiap urusan berikutnya (Mumin et al., 2005). Begitu juga aktiviti rangkaian keusahawanan turut dilihat sebagai penting untuk usahawan Muslim yang mana Islam memang menggalakkan menyambung dan mengeratkan silaturrahim serta amalan *hablumminannas* (berbuat baik sesam manusia) (Setyawati, 2012).

Terdapat cadangan kajian lalu yang telah menyarankan kajian keagamaan sebagai penyederhana kepada hubungan EO dan kejayaan perniagaan. Zulkifli dan Rosli (2013) dalam kertas konseptual telah menggariskan kesan EO terhadap kejayaan perniagaan usahawan Melayu. Mereka mendapati bahawa EO firma mempunyai impak yang besar terhadap kejayaan perniagaan. Dalam kajian ini, mereka menggabungkan peranan penyederhana keagamaan dalam hubungan antara EO dan kejayaan perniagaan. Cadangan kajian yang diutarakan oleh Zulkifli dan Rosli (2013) hampir sama dengan kajian ini, tetapi berbeza kerana penyederhana keagamaan diukur kepada usahawan bukannya firma. Kajian ini juga mengenalpasti hubungan peramal kepada kejayaan perniagaan. Oleh itu, keagamaan disokong sebagai penyederhana dan cadangan kajian Zulkifli dan Rosli (2013) adalah berbeza dengan kajian ini.

Secara khususnya, kajian ini adalah lanjutan daripada kajian-kajian keusahawanan keagamaan yang lalu (Burns, 1930; Ramadani, Dana, Ratten, & Tahiri, 2015). Kajian ini memfokuskan kepada kajian keusahawanan Islam. Dalam pada itu, pengukuran keagamaan kajian ini menjurus kepada faktor amalan agama Islam yang diamalkan di dalam firma. Faktor amalan agama Islam telah disokong sebagai penyederhana dan setakat pembacaan, kajian amalan agama Islam firma sebegini masih belum dikaji (Naail et al., 2014; Tiliouine & Belgoumidi, 2009).

2.8.1 Sejarah Keusahawanan Islam

Keusahawanan di zaman Nabi Muhammad s.a.w adalah hebat. Aktiviti keusahawanan merupakan bidang pilihan umat Islam khususnya pada awal kedatangan Islam. Nabi Muhammad s.a.w sendiri mengambil risiko melakukan aktiviti berdagang menyusuri semenanjung tanah Arab bersama kafilah-kafilah dagang Arab. Nabi Muhammad s.a.w telah membuktikan bahawa keusahawanan merupakan kerjaya strategik yang perlu dihayati oleh umat Islam (Mumin & Suhaili Sarif, 2005). Penglibatan golongan-golongan usahawan yang terdiri daripada para sahabat dan tabi'in juga menunjukkan bidang keusahawanan disokong kuat secara berterusan sejak zaman Nabi Muhammad s.a.w lagi. Malah mereka telah menunjukkan sikap proaktif bahawa mereka lebih berkaliber dalam bidang ini berbanding bangsa lain (Sufian et al., 2012; Mumin et al., 2005; Nasri, Mohd, Syed & Mohamad, 2015).

Sejarah keusahawanan Islam dilihat mempunyai kesinambungan dengan kajian kejayaan PKS Muslim. Kejayaan keusahawanan Islam masa lalu terkenal dengan aktiviti perdagangan dengan kumpulan kabilah-kabilah yang menjalankan aktiviti

perniagaan. Secara asasnya, umat Islam percaya bahawa, wahyu Allah S.W.T yang terakhir telah dibawa oleh Nabi Muhammad s.a.w. dan baginda merupakan contoh dan teladan bagi seluruh umat Islam. Justeru, sebagai ikon contoh dalam keusahawanan Islam, Nabi Muhammad s.a.w telah menunjukkan kejayaan kabilah perdagangan yang dipimpin baginda. Secara khusus, kisah penglibatan baginda Nabi Muhammad s.a.w dalam bidang keusahawanan telah bermula sejak umur baginda 12 tahun (Mumin & Suhaili Sarif, 2005).

Sewaktu datuk Nabi Muhammad s.a.w, Abdul Mutalib meninggal dunia, baginda dipelihara pula oleh bapa saudaranya, Abu Talib (bapa kepada Saidina Ali). Abu Talib ialah seorang tokoh korporat dan ahli perniagaan yang terkenal di Semenanjung Tanah Arab. Beliau telah melatih Nabi Muhammad s.a.w di dalam bidang perniagaan membawa ke Syria, Iraq dan lain-lain negara di Timur Tengah. Setelah Nabi Muhammad s.a.w dewasa, baginda menjadi saudagar kepada Siti Khadijah iaitu seorang usahawan wanita yang kaya raya hingga dilantik menjadi ketua urusan perdagangan. Sewaktu itu umur baginda berusia lingkungan 24 tahun (Salwa, & Tamkin, 2013).

Kehebatan Nabi Muhammad s.a.w dalam perdagangan menjadikan Siti Khadijah memberikan kebebasan kepada baginda menguruskan perniagaan tanpa syarat. Nabi Muhammad s.a.w menerima tawaran itu kerana sifatnya yang jujur dan mempunyai tanggungjawab kemanusiaan. Lantaran itu, baginda terkenal bukan sahaja di Mekah dan Semenanjung Tanah Arab, bahkan di peringkat antarabangsa selaku tokoh korporat al-amin (yang dipercayai). Maka itulah, nama, keturunan dan peribadi

baginda terkenal sehingga mendapat gelaran selaku “al-Amin” (Amira, Shamira, Fatin, & Hasanah, 2008).

Keusahawanan boleh dikatakan termasuk dalam kategori isu dunia yang diserahkan oleh Nabi Muhammad s.a.w kepada umatnya. Terdapat sebuah cerita tentang keusahawanan di zaman Nabi Muhammad s.a.w di mana sahabat Nabi Muhammad s.a.w telah membeli seekor unta dengan harga satu dinar, kemudian dia berjaya menjualnya dengan harga dua dinar. Jika diperhatikan seolah-olah harga yang dijual adalah sekali ganda berbanding harga kos, tetapi Nabi Muhammad s.a.w tidak pula melarang sahabat tersebut daripada berbuat demikian. Apa yang penting adalah sikap jujur dalam mengurus niaga serta mahir dalam selok- belok dan tawar menawar antara peniaga dan pembeli. Namun perbuatan keterlaluan dalam keusahawanan sehingga menzalimi masyarakat adalah tidak digalakkan oleh Islam (Norshafizah, 2012). Justeru, keusahawanan Islam perlu diuruskan dengan baik dan tuntutan mencari ciri-ciri kejayaan dilihat sangat penting.

Dalam sibuk menjalankan urusan perniagaan, usahawan tidak boleh mengabaikan amalan agama Islam. Allah S.W.T telah menegur dalam ayat al-Jum.,ah: 11 kepada mereka yang mengutamakan perniagaan sehingga mengabaikan kewajipan mendengar khutbah dan menunaikan solat Jumaat. Sedangkan yang memberikan rezeki kepada usahawan itu adalah Allah S.W.T dan bukannya perniagaan itu sendiri. Secara lebih luasnya, ayat ini menjelaskan bahawa segala urusan penting yang wujud dalam dunia perniagaan tidak boleh dilakukan sehingga mengabaikan kewajipan asas iaitu sembahyang serta kewajipan lain yang ditetapkan oleh Allah S.W.T (Sufian et al., 2012).

Diriwayatkan bahawa sahabat Nabi Muhammad s.a.w., Abd al-Rahman bin „Awf pernah membelanjakan kesemua harta keuntungan perniagaannya kepada jalan Allah S.W.T setelah beliau gagal untuk mendapat takbiratul ihram secara berjemaah dengan Nabi Muhammad s.a.w. Sekalipun Nabi Muhammad s.a.w tidak menyuruh umatnya meniru sikap tersebut, namun kisah ini membuktikan bahawa nilai harta tidak dapat ditukar ganti kepentingannya dengan pelaksanaan ibadah kepada Allah S.W.T. (Sufian et al., 2012).

2.8.2 Menunaikan Amalan Agama Islam

Dari perspektif Islam, hasil daripada melakukan amalan agama Islam seperti solat, puasa, dan membayar zakat, dapat membina nilai-nilai baik seperti disiplin, kejujuran, keikhlasan, dan bekerja keras (Sufian et al., 2012). Dalam konteks kajian ini, apa yang perlu diambil perhatian adalah cara yang PKS gunakan untuk mendapatkan keuntungan perlulah melalui cara yang betul dengan tidak meninggalkan amalan agama Islam. Allah S.W.T menyuruh manusia beribadah dan berusaha mencari segala kelebihan yang telah dikurniakan kepada manusia terutamanya dalam mencapai kejayaan. Allah S.W.T berfirman:

“Kemudian setelah selesai sembahyang, maka bertebaranlah kamu di muka bumi (untuk menjalankan urusan masing-masing) dan carilah apa yang kamu hajati dari limpah kurnia Allah, serta ingatlah akan Allah banyak-banyak (dalam segala keadaan), supaya kamu berjaya (di dunia dan di akhirat)”

(Terjemahan daripada surah al-Jum.,ah 62: 10)

Selain daripada kewajipan asas manusia sebagai hamba Allah S.W.T untuk beribadah, manusia juga tidak terlepas daripada tanggungjawab lain seperti menjaga hubungan sesama manusia (Nasri et al., 2015). Nabi Muhammad s.a.w telah

memberikan cara bagaimana cara mempermudah rezeki serta memberkatinya seperti mana sabda Nabi Muhammad s.a.w yang diriwayatkan oleh Anas bin Malik r.a. bermaksud:

“Sesiapa yang sukakan dipermudah (diberkati) baginya rezeki serta dipanjangkan (diberkati) baginya umur, hendaklah dia menjalankan silaturrahim”

(Muhammad bin Ismail al-Bukhari, Sahih al-Bukhari, Kitab al-Buyu“, Bab Man Ahabba al-Bastu Fi al-Rizq: 1925)

Keberkatan adalah unsur yang paling penting bagi harta orang Islam. Tanpa keberkatan harta dan umur, orang Islam tidak bernilai apa-apa sama ada di dunia mahu pun di akhirat. Daripada hadis ini juga dapat difahami bahawa betapa pentingnya menjaga hubungan silaturrahim antara manusia apabila menjalankan aktiviti keusahawanan khususnya dalam menjalankan aktiviti PKS Muslim. Kewajipan menjaga hubungan sesama manusia tidak boleh diabaikan sekalipun dalam usaha mengaut keuntungan. Hubungan manusia tidak terhad kepada sesama Islam sahaja, tetapi seluruh anak Adam, tanpa mengira batas agama mahu pun bangsa (Nasri et al., 2015).

Melalui amalan agama Islam dalam aktiviti PKS, ia boleh membawa kebaikan kepada firma. Selain itu, balasan syurga di akhirat nanti, menggalakkan usahawan Muslim membuat amalan kebaikan. Manakala kewujudan neraka dan azabnya, membuatkan usahawan mengelak melakukan kejahatan dan selalu mengingatkan tentang akibat ke neraka. Dengan kata lain, apa-apa tindakan yang dilakukan oleh usahawan khususnya ahli perusahaan hendaklah akur dengan segala perintah Allah S.W.T dan tidak boleh lari daripada hukum yang ditetapkan oleh Allah S.W.T.

Menurut Yusuf al-Qardhawi, asas kepada aktiviti PKS dan ekonomi Islam mestilah bertunjangkan akidah Islam. Sekalipun setiap orang boleh mencari keuntungan sebanyaknya, namun ia tertakluk kepada hukum yang ditetapkan oleh Allah S.W.T (Sufian et al., 2012).

Maka, bagi PKS Muslim, amalan agama Islam terdiri daripada amalan tertentu. Merujuk kepada Al-Quran, ibadat yang wajib dilaksanakan oleh umat Muslim adalah melafazkan kalimah syahadah, sembahyang (solat), puasa (saum), zakat dan menunaikan haji ke Mekah (sekurang-kurangnya sekali dalam seumur hidup). Sementara itu, amalan sunat yang perlu dilakukan adalah memohon keampunan, bersikap pemaaf, menunjukkan perbuatan yang berteraskan kepercayaan dan beriman kepada Allah S.W.T seterusnya sentiasa mengingati Allah S.W.T (Zikrullah) (Fazl-Ul-Karim, 1993; Naail et al., 2014). Matlamat keuntungan duniawi adalah sebenarnya sekadar wasilah sahaja untuk mencapai keuntungan sebenar di akhirat nanti.

Kajian ini cuba mendekati PKS Muslim dengan menguji penyederhana amalan agama Islam yang diamalkan dalam PKS. Kajian ini dikaji untuk mengesahkan secara empirikal tentang peranannya sebagai penyederhana kepada hubungan faktor-faktor kejayaan dan kejayaan PKS Muslim. Islam mengutamakan solat sebagai tiang agama dan merupakan penghulu segala amal ibadat. Perkara ini terbukti melalui terjemahan ayat al-Quran:

“..Sesungguhnya solat itu adalah merupakan kewajipan yang ditentukan atas semua orang mukmin.”

(Terjemahan surah al-Nisa 4 :103)

Abu Hurairah meriwayatkan bahwa Rasulullah S.A.W telah mengetahui bahawa ada beberapa orang yang tidak mengikuti solat berjemaah dalam sebahagian solat wajib, lalu Rasulullah S.A.W bersabda:

“Saya telah bermaksud hendak menyuruh seseorang untuk bersembahyang mengimami orang banyak, kemudian saya tidak mengikutinya untuk pergi ketempat orang-orang yang meninggalkan (tidak mengikuti) jamaah tadi, kemudian hendak saya bakar rumah mereka”

Diriwayatkan oleh Bukhari dan Muslim (Fazl-UI-Karim, 1993)

Oleh kerana keutamaan solat adalah wajib dan tiang agama, kajian ini melihat kepada usahawan Muslim yang mementingkan solat berjemaah sebagai PKS Muslim berjaya (Mumin & Azzah, 2012; Kalsom & Rafiki, 2014; Sufian et al., 2012; Wahab & Rafiki, 2014).

2.9 Teori Asas Kajian (*Underpinning Theory*)

Kajian bidang keusahawanan terkini sering menggunakan Teori Pandangan Asas Sumber (RBV) sebagai teori umum. Lebih-lebih lagi, RBV dapat digunakan secara meluas untuk memahami bidang keusahawanan dalam pelbagai persekitaran. Ia menjadikan teori RBV sebagai sebuah teori yang berpengaruh untuk membentuk sesebuah model teori kajian. Walaupun RBV telah membantu pengkaji terdahulu memahami faktor kejayaan usahawan dan PKS dalam pelbagai konteks, namun setakat pembacaan pengkaji, masih belum lagi menemui kajian mengenai Teori Pandangan Asas Sumber (RBV) menggunakan model seperti dalam kajian ini dalam mana-mana literatur lalu (Kellermanns et al., 2016).

Bagi memahami dan mendapatkan bukti empirikal mengenai kejayaan PKS Muslim, Teori Pandangan Asas Sumber (RBV) menjadi teori dasar dalam kajian ini. Selain sebagai sebuah teori umum, RBV juga mempunyai kelebihan di mana ia boleh diaplikasikan dalam pelbagai persekitaran. Sehubungan dengan itu, teori RBV dikatakan mampu meramal kejayaan PKS Muslim dengan baik. RBV menjelaskan bahawa faktor-faktor dalaman inovasi, risiko, proaktif, motivasi dan faktor luaran rangkaian mempengaruhi kejayaan PKS Muslim (Barney, 2001a; Covin & Slevin, 1989; Naail et al., 2014; Hazlina et al., 2011; Tang, 2011; Yazilmiwati & Ilhaamie, 2011).

Kesesuaian RBV dalam kepelbagaian persekitaran menunjukkan bahawa teori ini sesuai diaplikasikan dalam pelbagai keadaan. Namun begitu, penerangan RBV khususnya dalam persekitaran beragama masih terhad. Maka, kajian mengenai kejayaan PKS Muslim ini sesuai menggunakan RBV kerana PKS sendiri mempunyai persekitaran yang unik terutamanya persekitaran beragama. Justeru, RBV dilihat sesuai untuk menjelaskan peranan penyederhana amalan agama Islam kepada hubungan faktor kejayaan (inovasi, risiko, proaktif, motivasi dan rangkaian) dan kejayaan Muslim (Kellermanns et al., 2016).

2.9.1 Teori Pandangan Asas Sumber (*Resource-Based View*)

Teori Pandangan Asas Sumber (RBV) adalah cara untuk melihat pendekatan strategi PKS (Barney, 2001a). Pada asasnya, teori ini merupakan rumusan sumber untuk sesebuah firma. Hal ini bermaksud, cara bagaimana sumber-sumber digabungkan yang hasilnya, membuatkan sesebuah firma berbeza antara satu sama lain. Ia dianggap sebagai pendekatan dalam menganalisis firma. Ini bermakna analisis

dilakukan dari persekitaran dalaman organisasi. Secara umumnya, contoh sumber firma terdiri daripada aset, keupayaan, proses organisasi, sifat syarikat, maklumat dan pengetahuan (Hazlina et al., 2011). Secara khususnya, sumber-sumber kajian ini terdiri daripada faktor-faktor kejayaan dan kejayaan PKS Muslim. Sumber-sumber ini dianggap sebagai input yang memudahkan firma melakukan kegiatannya.

Semua sumber yang ada di organisasi mungkin tidak mempunyai kaitan strategik. Ia juga boleh dibincangkan secara ketara (*tangible*) dan tidak ketara (*intangible*) (Barney, 2001a, 2001b; Galbreath, 2005; Wernerfelt, 1984). Hanya sumber tertentu yang mampu menjadi input kepada strategi penciptaan nilai yang meletakkan organisasi dalam kedudukan keunggulan kompetitif. Sumber organisasi harus mempunyai empat atribut untuk memberikan potensi kelebihan daya saing. Ini membentuk ciri-ciri VRIN (Value, Rarity, Imitability, Nonsubstitutable) (Kristandl & Bontis, 2007; Lockett, Thompson, & Morgenstern, 2009). Kepentingan pembangunan teori RBV kepada pembolehubah-pembolehubah dalam bidang keusahawanan telah menjadi satu keperluan (Staw, 2016). Definisi daripada sumber penyelidik terdahulu mencerminkan bagaimana penyelidik-penyelidik keusahawanan cuba mencari cara yang perlu dalam membina faktor-faktor kejayaan (Thomas & Tymon, 1982).

Sumbangan RBV dalam bidang keusahawanan secara empirikal telah dijalankan di luar negara (Abdulqadir, 2016; Andersen & Samuelsson, 2016; Kellermanns et al., 2016; Rey-Martí et al., 2015; Shehu, 2014; Terziovski, 2016; Zelekha, Avnimelech, & Sharabi, 2014), dan dalam negara (Arafat Muhammad, 2014; Chai, 2014; Dzulkarnain, 2014; Jalali, Jaafar, & Ramayah, 2015; Mohd Saad, 2014). Dengan

kefahaman RBV dalam pengesahan kajian secara empirikal serta aplikasinya dalam amalan sebenar, dapat menjadi panduan kepada kajian ini.

Secara teori, RBV memberi tumpuan kepada kelebihan daya saing dan cenderung memberi tumpuan lebih kepada penciptaan nilai sebenar dan keuntungan (Kellermanns et al., 2016). Definisi sumber daripada usahawan adalah berbeza dengan definisi akademik, oleh itu kajian dijalankan mengikut pendapat usahawan. Penyelidik-penyelidik baru-baru ini telah mula membincangkan bahawa tindakan usahawan didahulukan dengan RBV (Bromiley & Rau, 2016; Kellermanns et al., 2016; Julienti, 2011; Marane, 2012; Torugsa et al., 2012). Pendapat usahawan ini meliputi pandangan terhadap manusia, organisasi, sumber modal fizikal, pemilikan sumber, kelebihan laporan kewangan tahunan dan perbandingan produk/perkhidmatan. Begitu juga pendapat sumber-sumber yang perlu dimiliki dalam mewujudkan kelebihan daya saing. Sifat-sifat dan sumber-sumber ini penting untuk menilai tentang kewajaran mereka membuat pertimbangan sumber yang berkualiti tinggi (Kellermanns et al., 2016).

2.9.1.1 Ketara (*Tangible*)

Sumber yang ketara (*tangible*) terdiri daripada perkara fizikal contohnya tanah, bangunan, mesin, peralatan dan modal. Sumber-sumber fizikal boleh diambil kira kepada PKS adalah sumber yang memberikan kelebihan berbanding pesaing (Barney, 2001a, 2001b; Galbreath, 2005). Antara faktor lain yang disebutkan termasuk kualiti (input dan output) dan penentuan pembelian pelanggan seperti kuantiti yang dibeli dan kelajuan penyelesaian bersama dengan langkah-langkah lain yang kurang ketara. Tujuan umum firma adalah survival firma. Dalam kajian ini,

secara fizikal kejayaan dikaitkan dengan lokasi PKS, teknologi dan modal menjadi pengukuran kepada kejayaan PKS (Galbreath, 2005).

2.9.1.2 Tidak Ketara (*Intangible*)

Sumber tidak ketara adalah perkara-perkara yang tidak mempunyai kehadiran fizikal tetapi masih boleh dimiliki oleh syarikat (Barney, 2001b; Galbreath, 2005; Kristandl & Bontis, 2007; Wernerfelt, 1984). Sumber tidak ketara biasanya terletak di dalam syarikat dan merupakan sumber utama kelebihan daya saing yang mampan. Berdasarkan kajian-kajian lepas, teori RBV adalah teori yang menyokong sumber-sumber tidak ketara (*intangible*) iaitu pembolehubah-pembolehubah EO (inovatif, risiko dan proaktif), motivasi serta rangkaian sebagai pembolehubah bersandar kepada kejayaan PKS (Barney, 2001b; Galbreath, 2005; Newbert, 2007; Ray, Barney, & Muhanna, 2004).

Begitu juga sumber tidak ketara peranan amalan agama Islam sebagai penyederhana kepada faktor-faktor kejayaan kepada kejayaan PKS Muslim didapati penting untuk dikaji (Zulkifli & Rosli, 2013). Kajian sumber amalan agama firma sebagai penyederhana dalam PKS Muslim ternyata belum diterangkan secara empirikal dan ini dilihat sebagai kelompondan di dalam teori RBV. Jelas sekali, kajian dapat menyumbang jawapan secara empirikal untuk memenuhi jurang kajian ini. Kajian ini dilihat sebagai usaha awal dalam melihat hubungan-hubungan yang wujud di antara faktor-faktor kejayaan (inovasi, risiko, proaktif, motivasi dan rangkaian) serta amalan agama sebagai penyederhana, menggunakan teori RBV sebagai teori asas dalam menerangkan kejayaan PKS Muslim (Barney, 2001b; Naail et al., 2014; Hazlina et al., 2011; Simpson et al., 2013; Zulkifli & Rosli, 2013).

2.9.1.3 VRIN (*Value, Rarity, Imitability, Nonsubstitutable*)

Ciri-ciri VRIN (bernilai, jarang didapati, susah ditiru dan tidak boleh diganti) dalam sumber-sumber RBV perlu supaya ia menjadi berharga kepada firma. Sumber-sumber PKS adalah heterogen (Kristandl & Bontis, 2007; Lockett et al., 2009). Ia penting dalam mencapai kelebihan daya saing dan strategi mempertahankan firma. Barney (1991) telah mengenal pasti rangka kerja VRIN meneliti tentang ciri-ciri sumber yang terdiri daripada bernilai, jarang, mahal untuk meniru dan tidak boleh diganti. Berikut adalah takrifan kepada VRIN mengikut kajian ini:

- i) Bernilai (*Value*) : Sumber yang berharga bagi membantu PKS meningkatkan nilai produk/servis yang ditawarkan kepada pelanggan. Ini dilakukan dengan meningkatkan perbezaan atau / dan mengurangkan kos pengeluaran. Sumber-sumber yang tidak dapat memenuhi syarat ini, akan membawa kepada kelemahan kompetitif.
- ii) Jarang didapati (*Rarity*): Sumber yang hanya dapat diperolehi oleh satu atau beberapa PKS sahaja. Apabila lebih daripada beberapa syarikat mempunyai sumber atau kemampuan yang sama, PKS yang mempunyai keupayaan sama dan sukar menjadi kompetitif.
- iii) Susah ditiru (*Imitability*): PKS yang mempunyai sumber yang berharga menyebabkan pesaing jarang boleh mencapai kelebihan yang ada. Sumber PKS juga harus sukar untuk ditiru atau disaingi dalam konteks jika PKS mahu mencapai kelebihan daya saing yang mampan.

- iv) Tidak boleh diganti (*Nonsubstitutable*): Sumber PKS tidak boleh digantikan oleh mana-mana sumber yang berharga strategik yang bersamaan. Namun begitu, jika dua sumber berlainan boleh melaksanakan strategi yang sama, maka mereka bersamaan strategik. Ini membuatkan sumber-sumber PKS boleh diganti dan sudah tidak menjadi sumber kepada kelebihan daya saing yang berterusan.

2.9.2 Bagaimana RBV Menerangkan Kerangka Teori

Gabungan pembolehubah-pembolehubah kajian (inovasi, risiko, proaktif, motivasi, rangkaian dan amalan agama) ini adalah gabungan sumber-sumber yang dapat menerangkan dengan lebih baik tentang strategi kejayaan PKS Muslim (Zulkifli & Rosli, 2013). Tambahan lagi, maklumat tentang hubungan-hubungan sesama pembolehubah adalah selari dengan teori RBV dan kajian-kajian hingga kini membuktikan sumber-sumber ini dapat memberikan daya kompetatif kepada PKS Muslim. Kajian ini diharap dapat membina model keusahawanan yang lebih komprehensif dan eksklusif kepada PKS Muslim di Malaysia. Perbincangan tentang sumber-sumber (pemboleh-pemboleh ubah) berikut akan membincangkan sumber-sumber bagi membina rangka kerja teori untuk kajian ini (Barney, 2001b).

2.10 Hipotesis Kajian

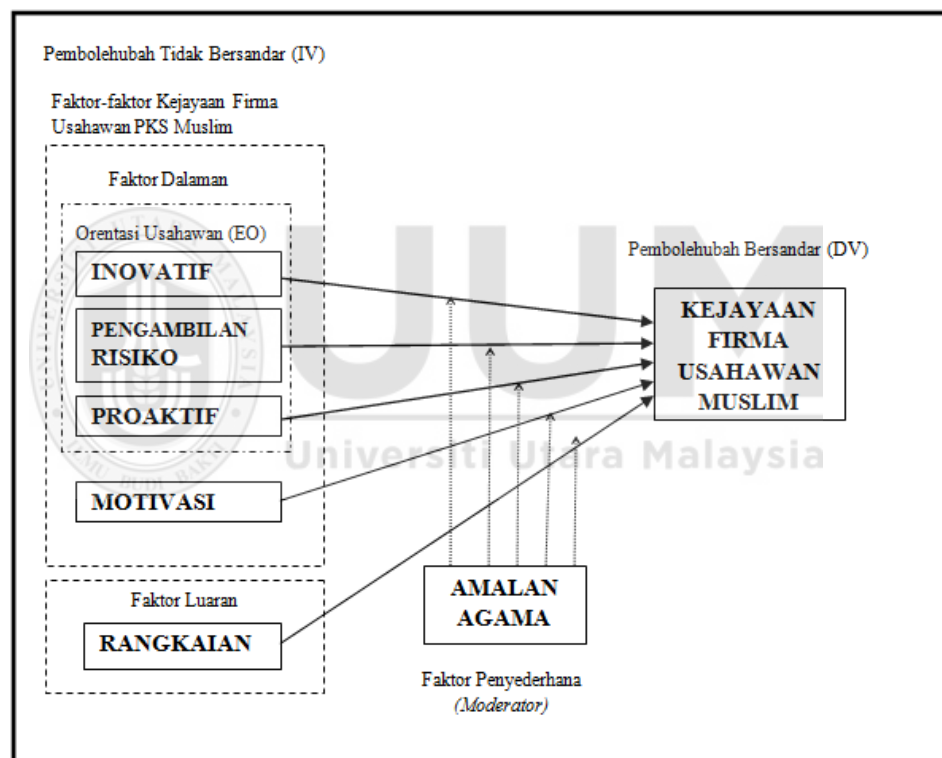
Kejayaan PKS Muslim masih berada pada tahap yang kritikal. Rekod penutupan dan penggulungan PKS di Malaysia yang meningkat dari tahun ke tahun merupakan salah satu indikasi dan gambaran bahawa kejayaan PKS masih mengecewakan. Statistik daripada SSM menunjukkan situasi yang negatif dan peratusan kejayaan PKS yang sangat rendah. Justeru, kejayaan PKS Muslim dikenalpasti penting sebagai

salah satu alternatif dalam keusahawanan bagi membantu menangani isu dan masalah kegagalan PKS yang tinggi di Malaysia. Justeru, kajian mengenai kejayaan PKS Muslim adalah penting bagi membantu agensi-agensi keusahawanan sama ada melibatkan pihak kerajaan mahupun swasta bagi merangka strategi dan dasar tertentu bagi menggalakkan keusahawanan Islam khususnya menambah bilangan PKS Muslim yang berjaya. Kajian ini juga dilihat dapat membantu dalam memahami punca mengapa sesebuah PKS berjaya supaya kejayaan ini dapat menjadi tanda aras kepada PKS baru ataupun yang masih belum berjaya.

Sehingga kini, setakat pembacaan pengkaji, walaupun RBV telah digunakan secara meluas dalam pelbagai kajian keusahawanan, namun masih belum menemui kajian mengenai kejayaan PKS Muslim yang secara khusus mengukur perusahaan/firma. Justeru, satu kerangka teori dibina untuk melihat hubungan-hubungan faktor-faktor kejayaan terhadap kejayaan PKS Muslim termasuklah faktor penyederhana juga disertakan di dalam satu model. Terdapat lima konstruk utama dalam teori RBV serta memuatkan satu pemboleh ubah penyederhana bagi memahaminya dengan lebih jelas dan mendalam.

Rajah 2.2 menunjukkan kerangka teori kejayaan PKS Muslim. Konstruk-konstruk faktor kejayaan (inovasi, risiko, proaktif, motivasi dan rangkaian) dijangkakan menjadi penentu paling hampir bagi kejayaan PKS Muslim. Manakala konstruk amalan agama Islam dijangka berperanan sebagai penyederhana antara hubungan faktor-faktor kejayaan dan kejayaan PKS Muslim. Kenam-enam konstruk tersebut diterangkan oleh RBV sebagai teori utama.

Oleh itu, objektif utama kajian ini adalah untuk menentukan pengaruh hubungan antara faktor-faktor kejayaan PKS Muslim terhadap kejayaan PKS Muslim dan peranan faktor amalan agama Islam sebagai penyederhana. Justeru, kerangka konseptual kajian yang dicadangkan seperti yang ditunjukkan dalam Rajah 2.2 digubal selepas meneliti literatur-literatur kajian yang relevan dan diselaraskan dengan objektif kajian. Berdasarkan kerangka teori kajian yang dikemukakan, beberapa hipotesis kajian dicadangkan untuk kajian empirikal yang seterusnya.



Rajah 2.2
Kerangka Teori

2.10.1 Perhubungan di antara Orientasi Usahawan dan Motivasi dengan Kejayaan PKS Muslim

Menurut objektif pertama, hipotesis dipecahkan kepada empat hipotesis iaitu:

- H1: Inovasi mempunyai hubungan yang signifikan dengan kejayaan PKS Muslim.
- H2: Risiko mempunyai hubungan yang signifikan dengan kejayaan PKS Muslim
- H3: Proaktif mempunyai hubungan yang signifikan dengan kejayaan PKS Muslim.
- H4: Motivasi mempunyai hubungan yang signifikan dengan kejayaan PKS Muslim

2.10.2 Perhubungan di antara Faktor-faktor Luar dengan Kejayaan PKS Muslim

Merujuk kepada objektif kedua, terdapat satu hipotesis dibina iaitu:

- H5: Rangkaian mempunyai hubungan yang signifikan dengan kejayaan PKS Muslim

2.10.3 Perhubungan Penyederhanaan Amalan Agama Islam di antara Perhubungan Faktor Kejayaan Usahawan PKS Muslim Terpilih dan Kejayaan

Berdasarkan objektif ketiga, sebanyak lima hipotesis telah dibina untuk kesan penyederhanaan:

- H6a1: Amalan agama Islam mempunyai kesan penyederhanaan antara inovasi dan kejayaan PKS Muslim
- H6a2: Amalan agama Islam mempunyai kesan penyederhanaan antara risiko dan kejayaan PKS Muslim
- H6a3: Amalan agama Islam mempunyai kesan penyederhanaan antara proaktif dan kejayaan PKS Muslim

H6a4: Amalan agama Islam mempunyai kesan penyederhanaan antara motivasi dan kejayaan PKS Muslim

H6a5: Amalan agama Islam mempunyai kesan penyederhanaan antara rangkaian dan kejayaan PKS Muslim

2.11 Kerangka Teori (*Theoretical Framework*)

Kerangka teori Rajah 2.2 dibina adalah merujuk kepada teori asas RBV. Gabungan pembolehubah-pembolehubah terlibat dirujuk kepada model tingkah laku strategik/taktikal Simpson et al., (2013). Kerangka teori kajian ini Rajah 2.2 telah dibina menggabungkan sumber-sumber berdasarkan teori RBV. Kerangka teori ini dibina untuk mengukur kejayaan PKS atau dikatakan sebagai pemboleh ubah bersandar (*dependant variable; DV*).

Kerangka teori terdiri daripada faktor-faktor dalam dan faktor luaran yang telah dipilih berdasarkan ciri-ciri pembolehubah-pembolehubah yang sesuai dengan VRIN dan bersifat tidak ketara merujuk kepada teori RBV dalam membentuk firma yang kompetitif. Faktor dalaman terdiri daripada faktor-faktor kejayaan EO (inovasi, risiko, dan proaktif) serta motivasi manakala faktor luaran adalah faktor kejayaan rangkaian. Semua faktor-faktor kejayaan ini dikatakan sebagai pembolehubah bersandar (*independent variable; IV*). Sementara itu, faktor amalan agama Islam dipilih sebagai penyederhana (*moderator*). Kerangka teori ini menggambarkan kajian yang dijalankan dan menunjukkan hubungan-hubungan yang wujud dan disokong berdasarkan kajian-kajian lalu.

2.12 Rumusan

Berdasarkan perbincangan di atas, penyelidik telah menjalankan kajian berhubung dengan kejayaan PKS Muslim di Malaysia. Teori asas yang digunakan adalah RBV yang mana masih kurang kajian mengkaji tentang kejayaan PKS Muslim secara khusus mengukur firma sebagai unit analisis. Secara amnya, faktor-faktor kejayaan PKS terdiri daripada faktor luaran dan dalaman. Hubungan-hubungan ini dikatakan masih belum mencukupi kerana wujudnya faktor penyederhana di antara hubungan faktor-faktor kejayaan dan kejayaan PKS Muslim (Hisrich et al., 2007). Dalam kajian ini, tiga pembolehubah-pembolehubah dalaman mewakili orientasi keusahawanan iaitu, inovasi, risiko dan proaktif dan satu lagi pembolehubah dalaman iaitu faktor motivasi diukur secara berasingan (Kheng, 2012).

Terdapat satu pembolehubah faktor rangkaian telah dipilih sebagai faktor kejayaan luaran PKS Muslim. Manakala, amalan agama Islam pula telah dipilih sebagai penyederhana (*moderator*) dalam kerangka kajian. Kesemua pembolehubah ini mewakili model faktor-faktor yang mempengaruhi kejayaan PKS Muslim. Kajian ini dijalankan menggunakan kaedah kuantitatif menggunakan borang soal selidik diagihkan di kalangan PKS Muslim seluruh Malaysia yang berdaftar dengan PUNB. Data dikod dan dianalisa menggunakan perisian SPSS dan Smart-PLS (Hair et al., 2014).

BAB TIGA METODOLOGI

3.1 Pendahuluan

Seterusnya, kajian melihat bagaimana pemboleh ubah diukur dan instrumen dibentuk dalam pengoperasian kajian. Perbincangan dilanjutkan dengan melihat bagaimana data dikutip berdasarkan penyusunan soal selidik, persampelan dan saiz sampel, perancangan pengumpulan data, prosedur serta pentadbiran kerja-kerja lapangan. Di akhir bab tinjauan rintis dilakukan dan perbincangan diteruskan dengan penganalisan data.

3.2 Rekabentuk Kajian (*Research Design*)

Di dalam bahagian ini, dibentangkan rangka kerja dan strategi pengumpulan data. Kajian ini dijalankan secara kajian rentas kuantitatif dengan menggunakan kaedah pengumpulan data melalui borang soal selidik. Objektif utama kajian ini adalah untuk menentukan hubungan kejayaan PKS Muslim, faktor-faktor kejayaan PKS Muslim dan pengaruh amalan agama Islam sebagai faktor penyederhana di Malaysia dalam satu model. Kajian ini adalah gabungan jenis deskriptif dan inferensi. Kajian deskriptif bertujuan untuk menyiasat hubungan yang wujud di dalam model. Sementara itu kajian statistik inferensi pula memfokuskan kepada mengenalpasti perhubungan di antara peramal (*predictor*) dan krateria pembolehubah Hair et al. (2014).

Pengumpulan dan analisis data dilakukan terhadap kejayaan PKS Muslim manakala unit analisis kajian ini adalah tertumpu kepada PKS Muslim (firma/perusahaan) di bawah naungan Perbadanan Usahawan Nasional Berhad (PUNB). Sementara itu, Hair, William, Babin dan Anderson (2014) mencadangkan, bagi membolehkan kefahaman yang lebih baik terhadap fenomena keadaan yang sebenar, permasalahan kajian, reka bentuk kajian, kaedah pengumpulan data, pengukuran dan jenis-jenis analisis perlulah bersesuaian di antara satu dengan yang lain dan perlulah sepadan dengan kedudukan epistemologi penyelidik. Cadangan tersebut telah diambil kira di dalam kajian ini dan dijadikan panduan kajian. Kajian ini bertujuan untuk menguji hipotesis tertentu, dan juga menyiasat hubungan antara pembolehubah bebas, sederhana dan bersandar bagi memenuhi objektif kajian.

3.3 Populasi Kajian (*Population of the study*)

Populasi dalam kajian ini terdiri daripada PKS Muslim (firma/perusahaan) Malaysia yang diambil daripada pengkalan data Perbadanan Usahawan Nasional Berhad (PUNB) (PUNB, 2016). Lokasi kajian ini terdiri daripada 15 zon mengikut senarai direktori usahawan PUNB di Malaysia. Lokasi kawasan kajian meliputi firma-firma di semua negeri di Malaysia. Pilihan cara begini dibuat adalah supaya firma dari semua lokasi geografi dalam Malaysia diwakili. Usahawan PUNB dipilih kerana:

1. PKS di bawah naungan PUNB adalah majoriti dipunyai oleh usahawan Muslim daripada seluruh Malaysia.

2. Fokus kepada PUNB dilakukan memandangkan PKS ini dikenalpasti sebagai PKS Muslim yang berjaya, telah dipilih dan sentiasa dipantau oleh pihak PUNB.
3. Maklumat firma yang mudah diperolehi daripada direktori PUNB bagi tujuan pengedaran borang soal selidik.
4. Selain itu, bantuan dan kerjasama yang diberikan oleh pihak PUNB membantu kemudahan pengedaran borang soal-selidik.

3.4 Sample dan Saiz Sampel (*Sample and Sample Size*)

Dalam apa sahaja kajian, penentuan saiz sampel adalah aspek yang penting untuk dipertimbangkan. Seterusnya, untuk kajian ini, jumlah bilangan PUNB adalah 2286. Oleh itu, bilangan responden yang dipilih dalam kajian ini merujuk kepada Jadual Krejcie dan Morgan, seperti yang dipetik di dalam (Sekaran & Bougie, 2013) adalah sebanyak 327 buah PKS.

Analisis kuasa adalah prosedur statistik untuk menentukan saiz sampel yang sesuai untuk kajian penyelidikan (Bruin, 2006). Oleh itu, untuk menentukan sampel minimum untuk kajian ini, analisis kuasa priori telah dijalankan menggunakan perisian G*Power 3.1 seperti Rajah 3.1. Menggunakan parameter berikut: Kuasa ($1-\beta$ err prob; 0.95), tahap kepentingan alpha (α err prob; 0.05), saiz kesan sederhana f^2 (0.15) dan lima pembolehubah peramal utama (iaitu inovasi, risiko, proaktif, motivasi dan rangkaian). Berdasarkan perisian ini, sampel minimum yang diperlukan adalah sebanyak 132 firma diperlukan untuk menguji model berdasarkan regresi.

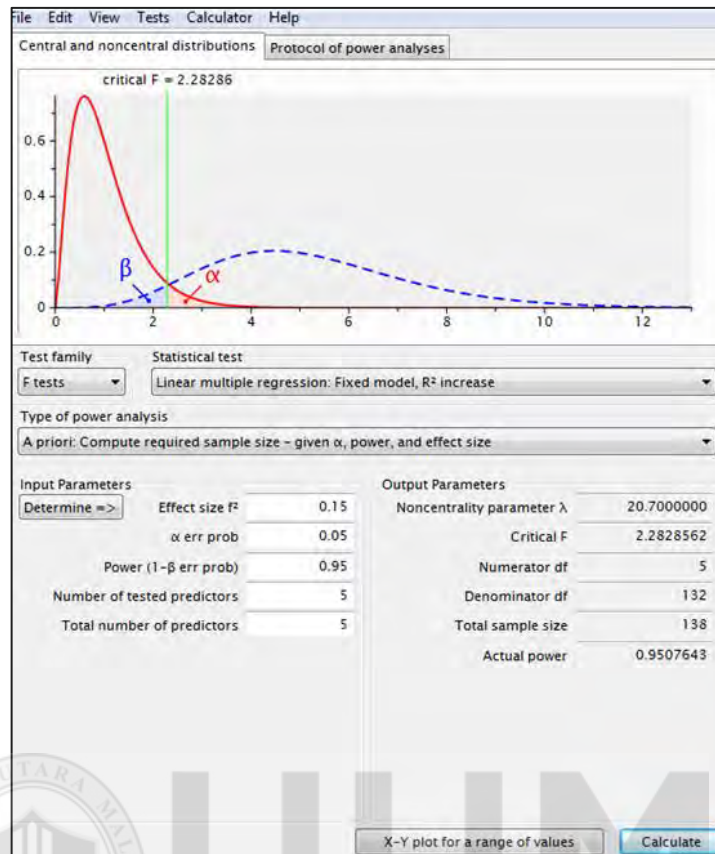
Jadual 3.1

Taburan Usahawan PUNB di Semenanjung Malaysia, Sabah dan Sarawak

Bil	Negeri	Jumlah Usahawan
1	Johor	214
2	Kedah	172
3	Kelantan	198
4	Kuala Lumpur FT	187
5	Melaka	90
6	Negeri Sembilan	79
7	Pahang	109
8	Perak	103
9	Perlis	17
10	Pulau Pinang	93
11	Putrajaya	13
12	Sabah	82
13	Sarawak	27
14	Selangor	703
15	Terengganu	199
	Jumlah PKS	2286

Sumber: Direktori PUNB, 2016

Kajian ini mengambil kira pendapat Jadual Krejcie dan Morgan Saiz dengan sampel yang diperlukan adalah sebanyak 327 PKS. Ini kerana jumlah ini dilihat sesuai untuk dijadikan panduan bagi mengelakkan masalah respon pemulangan balik borang soal selidik. Oleh itu, bilangan responden yang lebih banyak telah dipilih dan digandakan. Sebanyak 850 responden telah dijadikan sebagai sampel bagi kajian ini. Saiz tersebut ditentukan berdasarkan respon pulangan balik borang soal selidik sebanyak 10 peratus bagi bidang sains sosial juga menepati cadangan Sekaran (Sekaran & Bougie, 2013). Saiz yang lebih besar ini bertujuan mengurangkan masalah responden tidak memulangkan soal selidik.



Rajah 3.1
Saiz sampel menggunakan aplikasi G*Power
Sumber: Aplikasi G*Power 3.1

3.5 Persampelan (*Sampling Design*)

Pada peringkat permulaan, persampelan kebarangkalian rawak berstrata dipilih kerana setiap elemen dalam populasi mempunyai kebarangkalian diketahui untuk dipilih dari ciri-ciri kejayaan di Malaysia. Menurut Armstrong dan Overton (2015) pemilihan kumpulan yang pelbagai (*heterogenous*) ini akan menjadi lebih praktikal bagi memastikan kesahan luaran (*external validity*) berbanding dengan pemilihan sampel berasaskan persampelan rawak secara umum. Berstrata adalah kaedah yang cekap untuk persampelan kerana ia memberi lebih banyak maklumat mengenai saiz sampel dan memastikan kehomogenan setiap kumpulan.

Berdasarkan garis panduan persampelan berkadar rawak berstrata, populasi kajian ini dibahagikan kepada kumpulan yang paling eksklusif (Sekaran & Bougie, 2013). Rekabentuk persampelan kajian terdiri daripada nama dan alamat yang diperolehi daripada senarai direktori PUNB. Setelah mendapatkan senarai PUNB, ia disusun mengikut sektor bermula daripada sektor paling banyak hingga sektor paling sedikit. Kemudian nama-nama tersebut disediakan di dalam dokumen perisian excel dan dinomborkan setiap nama PKS Muslim (firma/perusahaan).

Perisian „sampling generator“ Sampling (2016) digunakan bagi memilih sampel secara rawak. Berdasarkan senarai pemilihan tersebut, satu senarai responden untuk tujuan pengedaran borang soal selidik telah disiapkan. Justeru, dapatan kajian ini dapat dikatakan sebagai mewakili keseluruhan kejayaan PKS Muslim PUNB di Malaysia. Namun begitu, setelah borang selidik diedarkan, pengkaji mendapati bahawa jumlah respon daripada para usahawan PUNB tidak mencukupi untuk peringkat analisis. Pengkaji telah menukarkan kepada edaran borang kaji selidik secara persampelan rawak mudah di mana borang soal selidik telah diedarkan kepada semua usahawan di dalam senarai usahawan PUNB.

3.6 Unit Analisis (*Unit of Analysis*)

Unit Analisis untuk kajian ini adalah PKS Muslim. PKS Muslim dibentuk oleh pemilik/pengurus firma. Oleh itu, borang soal selidik yang dibina telah diedarkan dalam kalangan pemilik usahawan PUNB. Berdasarkan senarai maklumat yang diperolehi daripada direktori PUNB, panggilan telefon dibuat kepada ibu pejabat PUNB untuk mengesahkan senarai yang telah diperolehi (PUNB, 2016). Begitu juga meminta kebenaran secara rasmi kepada pihak PUNB untuk menjalankan kajian

kepada firma-firma PUNB dan kebenaran pengedaran borang soalselidik. Emel borang soal selidik telah dihantar bagi mendapat maklumat untuk kajian ini.

3.7 Prosidur Pengumpulan Data (*Data Collection Procedure*)

Menurut Frohlich (2002) kadar tindakbalas dalam kajian merujuk kepada bilangan soalan yang lengkap dan dikembalikan dibahagikan dengan bilangan ahli sampel yang layak untuk dianalisis. Frohlich (2002) menyatakan bahawa kadar tindak balas purata bagi kajian bergantung kepada pengurusan sebelum borang soal selidik diedarkan. Oleh itu, kajian ini menggunakan cadangan kaedah-kaedah berikut bagi meningkatkan kadar tindak balas dalam kajian, yang disesuaikan dengan kaedah emel:

1. Maklumkan tujuan borang soal selidik kepada responden menerusi tajuk emel.
2. Rayuan ikhlas dibuat pada isi emel.
3. Mengulangi menghantar emel bertujuan meminta kesudian mengisi borang soal selidik (emel diulang hantar sebanyak 3 kali).
4. Menumpukan usaha untuk memberikan hasil yang optima pada akhir kajian.
5. Memastikan format soalan yang baik.
6. Menjalankan satu kajian rintis untuk tinjauan.

3.8 Pengoperasian Pengukuran Pembolehubah

Tujuan kajian ini adalah difokuskan kepada pembuktian hubungan faktor kejayaan dan kejayaan PKS Muslim dengan peranan faktor penyerdahanaan amalan agama

Islam. Oleh itu, soal selidik direka di dalam „Google form“ yang mengandungi perkara-perkara berikut:

1. Halaman pertama adalah bahagian pengenalan berformat surat.
2. Demografi : Faktor Demografi (Maklumat am usahawan dan PKS yang dijalankan).
3. Bahagian A: Maklumat mengenai kejayaan usahawan PKS Muslim.
4. Bahagian B: Maklumat mengenai inovasi.
5. Bahagian C: Maklumat mengenai risiko.
6. Bahagian D: Maklumat mengenai proaktif.
7. Bahagian E: Maklumat mengenai motivasi.
8. Bahagian F: Maklumat mengenai rangkaian.
9. Bahagian G: Maklumat mengenai amalan agama Islam.

Kajian ini mengikut cadangan oleh Dillman (1978) tentang pembinaan reka bentuk soal selidik, pembinaan skala item dan penyusunan kata-kata dibuat dengan logo universiti penyelidik di halaman depan. Kemudiannya, disusuli dengan surat rayuan kepada responden bagi memohon sokongan mereka supaya melengkapkan jawapan soal selidik pada muka surat berikutnya.

Begitu juga pendapat Sekaran dan Bougie (2013) turut diambil kira. Oleh itu, reka bentuk soal selidik menumpukan pada kata-kata, perancangan bagaimana pembolehubah boleh dikategorikan, berskala dan dikodkan serta penampilan am soal selidik. Dari segi teknikal, soalan yang mengelirukan, soalan berlaras dua, kata-kata negatif, jargon serta kata-kata yang samar-samar dielakkan. Soalan-soalan bersifat

“*Close ended*” lebih digemari berbanding soalan-soalan “*Open ended*” untuk memastikan responden mudah memahami objektif soalan-soalan, dan ini meningkatkan ketepatan analisis data (Sekaran & Bougie, 2013).

3.8.1 Demografi

Bahagian faktor demografi adalah bahagian untuk mengenalpasti latar belakang PKS. Adaptasi dibuat daripada kajian Hazlina et al. (2011) bagi mendapatkan maklumat pemilik PKS iaitu jantina, umur, etnik, agama, status, pekerjaan sebelum berniaga dan tahap pendidikan. Seterusnya, mendapatkan maklumat PKS iaitu tentang jenis PKS, perkembangan PKS secara tahunan, jumlah pekerja tetap dan lokasi PKS. Perubahan dibuat kepada bahagian jenis PKS yang merujuk kepada senarai direktori PUNB. Pengukuran kejayaan PKS Muslim ini dipilih daripada PKS yang telah menjalankan perniagaan melebihi 3 tahun (Azmi et al., 2012; Vilkinas et al., 2011; Zafir & Fazilah, 2011). Ciri yang paling utama dalam kajian ini adalah memastikan responden terdiri daripada pemilik perniagaan/usahawan adalah PKS Muslim (firma/perusahaan) merujuk kepada definisi PKS (Simpson et al., 2013).

3.8.2 Pengukuran Kejayaan PKS

Pemboleh ubah bersandar dalam kajian ini ialah kejayaan PKS Muslim. Bagi kajian ini, pemboleh ubah diukur dengan mengadaptasi instrumen yang diguna pakai oleh Hazlina et al. (2011) berasal daripada Chandler dan Hanks (1993) dalam melihat kejayaan yang didefinisikan oleh Saunders et al. (2009). Selain itu, kajian ini melihat pengukuran kejayaan PKS Muslim melalui kewangan, bukan kewangan,

perkembangan perniagaan dan perbandingan dengan pesaing. Terdapat 22 item digunakan menggunakan skala Likert lima mata.

Setelah melihat kesesuaian pengukuran yang dibina oleh Hazlina et al. (2011), pengkaji membuat keputusan untuk memilih kesemua item dengan merujuk kepada perbincangan-perbincangan yang telah dibuat di dalam kajian ini. Isu ini berkait rapat dengan keprihatinan metodologi mengenai instrumen yang digunakan supaya sesuai dengan konteks keusahawanan Malaysia (Ramayah, Jantan, & Tadisina, 2001).

Definisi operasi bagi kejayaan PKS Muslim dalam kajian ini berpandukan Jennings dan Beaver (1997) mendefinisikan kejayaan berdasarkan aspirasi dari perspektif pertumbuhan dan pembangunan PKS. Manakala Walker dan Brown (2004) menyifatkan kejayaan sebagai PKS yang kukuh di mana kejayaan pemilik sering bersamaan dengan kejayaan PKS serta beberapa kriteria gaya hidup bukan kewangan

Jadual 3.2

Pengukuran Kejayaan PKS Muslim (asal)

Dimensi dan Item

- | | |
|----------|--|
| 1 | Kewangan |
| | PKS saya mendapat keuntungan mengikut jangkaan |
| | Produk/servis perniagaan saya menguntungkan |
| | Perkembangan pusingan jualan saya memuaskan |
| | Perniagaan saya telah mencapai pulangan modal (balik modal) |
| | Perniagaan saya berjaya memenuhi permintaan segmen pasaran perniagaan saya |
| 2 | Bukan Kewangan |
| | Secara keseluruhannya, perniagaan saya adalah memuaskan |
| | Perniagaan saya berkembang seiring dengan kerjaya saya |
| | Pelanggan berpuas hati dengan produk/servis perniagaan saya |
| | Perniagaan saya mempunyai pelanggan-pelanggan yang setia |
| | Pekerja berpuas hati dengan PKS saya |

Jadual 3.2 (Sambungan)

	Hubungan dengan pembekal adalah baik
	Imej perniagaan saya diterima komuniti
	Hubungan sesama perniagaan di kawasan saya adalah baik
	Perniagaan saya membuatkan kehidupan dan pekerjaan saya seimbang
	Bandingan dengan pesaing
3	Perniagaan saya tidak menghadapi masalah pulangan ke atas jualan
	Pusingan modal perniagaan saya adalah mencukupi
	Untung bersih perniagaan saya adalah mencukupi
	Segmen pasaran perniagaan saya mencukupi untuk perniagaan saya
	Kadar pulangan modal perniagaan saya adalah baik
	Perkembangan Perniagaan
4	Jumlah jualan perniagaan saya selalu berubah dan baik
	Segmen pasaran perniagaan saya selalu berubah
	Aliran kewangan perniagaan saya tidak tetap

Sumber: (Hazlina et al., 2011)

Pemilihan item-item ini hanya dibuat bagi melihat tentang kejayaan. Item-item yang telah dipilih untuk digunakan di dalam kajian ini adalah seperti Jadual 3.3.

Jadual 3.3

Pengukuran Kejayaan PKS Muslim Kajian

Item (Bahagian A)	
1	PKS saya mendapat keuntungan mengikut jangkaan
2	Jualan produk/servis PKS saya menguntungkan
3	Perkembangan pusingan jualan saya memuaskan
4	PKS saya telah mencapai titik pulang modal (balik modal)
5	PKS saya berjaya memenuhi permintaan pasaran
6	Secara keseluruhannya, PKS saya adalah memuaskan
7	PKS saya berkembang seiring dengan kerjaya saya
8	Pelanggan berpuas hati dengan produk/servis PKS saya
9	PKS saya mempunyai pelanggan-pelanggan yang setia
10	Pekerja berpuas hati dengan PKS saya
11	Hubungan PKS dengan pembekal adalah baik
12	Imej PKS saya diterima oleh komuniti
13	Hubungan sesama PKS di kawasan saya adalah baik
14	PKS saya membuatkan kehidupan dan pekerjaan saya seimbang

Jadual 3.3 (Sambungan)

-
- | | |
|----|---|
| 15 | PKS saya tidak menghadapi masalah pulangan ke atas jualan |
| 16 | Pusingan modal PKS saya adalah mencukupi |
| 17 | Untung bersih PKS saya adalah mencukupi |
| 18 | Segmen pasaran sedia ada adalah mencukupi untuk PKS saya |
| 19 | Kadar pulangan modal PKS saya adalah baik |
| 20 | Jumlah jualan PKS saya bertambah baik |
| 21 | Segmen pasaran PKS saya bertambah baik |
| 22 | Aliran kewangan PKS saya adalah tetap |
-

Sumber: (Hazlina et al., 2011)

3.8.3 Pengukuran Inovasi

Definisi operasi kajian ini adalah R&D, kekerapan produk baru dan teknologi dalam operasi PKS yang mempengaruhi gaya berfikir dan bertindak PKS. Pengukuran inovasi dalam kajian ini cenderung melihat kesediaan untuk memperkenalkan pembaharuan dan R&D dan proses kreatif yang bertujuan untuk membangunkan produk, perkhidmatan serta proses baru (Zhang et al., 2014).

Inovasi dalam kajian ini dilihat dari segi sumbangan inovasi PKS kepada kejayaan PKS Muslim. Kajian ini mengadaptasi instrumen yang dibangunkan oleh Miller dan Friesen (1982) dalam mengukur inovasi menggunakan skala Likert 5 item. Definisi konsep inovasi adalah perilaku mencipta sesuatu yang baharu, yang berbeza, dan mengubah nilai-nilai lama dengan nilai-nilai baharu (Kirton, 1976).

Pengukuran inovasi diadaptasi daripada kajian (George & Marino, 2011). Konstruk ini dibina oleh Miller (1983) dan dikembangkan oleh (Covin & Slevin, 1989). Senarai item-item pengukuran adalah seperti Jadual 3.4.

Jadual 3.4

Pengukuran Konstruk Inovasi (asal)

Item
1 PKS saya memberi penekanan yang kuat kepada R & D, kepimpinan teknologi dan inovasi
2 PKS saya telah memasarkan banyak produk / perkhidmatan baru dalam tempoh 5 tahun yang lalu
3 Perubahan produk/perkhidmatan yang ditawarkan biasanya berlaku dengan agak cepat

Sumber: (D. Miller & Friesen, 1982)

Jadual 3.5

Pengukuran Konstruk Inovasi Kajian

Item (Bahagian B)
1 PKS saya memberi penekanan yang kuat kepada pembangunan produk/perkhidmatan (R & D)
2 PKS saya beroperasi menggunakan teknologi terkini
3 Kepimpinan PKS saya sentiasa menerima idea-idea baru
4 PKS saya telah memasarkan banyak produk/perkhidmatan baru dalam tempoh 3 tahun yang lalu
5 PKS saya kerap mengeluarkan produk/perkhidmatan baru

Sumber: (D. Miller & Friesen, 1982)

Setelah melihat kesesuaian pengukuran yang dibina oleh George dan Marino (2011), pengkaji membuat keputusan untuk memilih konstruk-konstruk daripada inovasi dengan merujuk kepada perbincangan-perbincangan yang telah dibuat dalam kajian ini. Soalan inovasi telah dipecahkan kepada lima item kerana mempunyai input-input yang berbeza bagi soalan 1 dan 2. Setelah dipecahkan, item-item yang digunakan untuk mengukur inovasi adalah seperti Jadual 3.5.

3.8.4 Pengukuran Risiko

Definisi operasi kajian ini adalah keterbukaan PKS mengambil risiko dalam memilih projek baru, sikap memaksimumkan keuntungan dan agresif dalam merebut peluang, namun tidak melanggar undang-undang (Covin & Slevin, 1989).

Usahawan PKS Muslim adalah individu yang bertanggungjawab untuk mengambil tindakan yang tidak pasti atau risiko yang boleh diramal (*calculated risk*). PKS perlu mempunyai sifat yang tahan menghadapi risiko dalam keadaan tidak tertentu bagi meningkatkan pencapaian mereka.

Dalam penyelidikan ini, pengukuran pengambilan risiko diadaptasi daripada kajian George dan Marino (2011) dan dinilai menggunakan skala Likert 5. Konstruk ini dibina oleh Miller (1983) dan dikembangkan oleh Covin dan Slevin (1989) serta Miller (2011). Senarai item-item pengukuran adalah seperti Jadual 3.6.

Jadual 3.6

Pengukuran Konstruk Risiko Kajian

Bil	Item (Bahagian C)
1	PKS saya cenderung untuk memilih projek-projek yang berisiko
2	PKS saya mengikut akta-akta berkaitan isu alam sekitar
3	PKS saya menggalakkan pekerja bersikap lebih berani untuk memaksimumkan keuntungan
4	PKS saya menggalakkan bersikap agresif untuk merebut peluang

Sumber: (Miller & Friesen, 1982)

3.8.5 Pengukuran Proaktif

Definisi operasi proaktif dalam kajian ini adalah kecenderungan untuk berjaya dalam persaingan. Oleh itu, pengukuran proaktif diadaptasi daripada kajian George dan Marino (2011) dan dinilai menggunakan skala Likerts 5 item. Konstruk ini dibina oleh Miller (1983) dan dikembangkan oleh Covin dan Slevin (1989) serta Miller (2011). Senarai item-item pengukuran adalah seperti Jadual 3.7.

Jadual 3.7

Pengukuran Konstruk Proaktif Kajian

Item (Bahagian D)	
1	PKS saya mendahului pesaing dalam memperkenalkan teknik operasi baru
2	PKS saya mengamalkan persaingan untuk mengatasi kedudukan pesaing di pasaran
3	PKS saya mempunyai inisiatif tindakan melebihi pesaing
4	PKS saya mendahului pesaing dalam memperkenalkan produk/ perkhidmatan baru
5	PKS saya mendahului pesaing dalam memperkenalkan teknik pentadbiran baru

Sumber: (Miller & Friesen, 1982)

Setelah melihat tentang kesesuaian pengukuran yang dibina oleh George dan Marino (2011), pengkaji membuat keputusan memilih item-item dengan merujuk kepada perbincangan-perbincangan yang telah dibuat di dalam kajian ini. Pemilihan item-item hanya dibuat untuk melihat tentang kejayaan PKS. Item yang telah dipilih untuk digunakan di dalam kajian ini adalah seperti Jadual 3.7.

3.8.6 Pengukuran Motivasi

Definisi operasi untuk motivasi adalah inspirasi Usahawan PKS Muslim untuk memangkin kemajuan. Pengukuran motivasi ini diadaptasi daripada (Oviatt & McDougall, 2000; Swierczek & Thai, 2003). Struktur pengukuran terdiri daripada keperluan peningkatan pencapaian, peningkatan aspirasi pembangunan, cara keusahawanan tersendiri dan keinginan kebebasan bekerja. Senarai item-item pengukuran adalah seperti Jadual 3.8.

Jadual 3.8

Pengukuran Konstruk Motivasi Kajian

Item (Bahagian E)	
1	Kewujudan PKS ini adalah untuk membantu komuniti
2	PKS ini sentiasa melakukan proses inovasi
3	Lokasi PKS ini adalah strategik
4	PKS ini sentiasa mengeluarkan produk terbaru daripada idea-idea baru

Jadual 3.8 (Sambungan)

-
- | | |
|----|--|
| 5 | PKS ini lebih disukai komuniti berbanding PKS lain |
| 6 | Tahap kemampuan dan kemahiran prestasi PKS sentiasa diperbaiki |
| 7 | PKS ini mempunyai kepelbagaian jenis pekerjaan |
| 8 | PKS ini mementingkan pencapaian pekerja |
| 9 | Keperluan pekerjaan untuk hidup menjadi motivasi untuk berjaya |
| 10 | Suasana PKS ini menggembirakan |
| 11 | Usaha yang lebih gigih akan dilakukan jika prestasi PKS ini kurang berjaya |
| 12 | PKS ini telah menjadi tradisi keluarga |
| 13 | Pengiktirafan dan status sosial adalah motivasi kepada PKS ini |
| 14 | PKS ini menggalakkan pekerja-pekerja supaya sentiasa mencabar diri untuk berjaya |
| 15 | Kekecewaan bukanlah penghalang kepada motivasi pekerja untuk berjaya |
| 16 | Motivasi utama pekerja adalah untuk meningkatkan pendapatan keluarga |
| 17 | Motivasi PKS ini adalah untuk menjamin ekonomi keluarga |
| 18 | Pekerja-pekerja digalakkan supaya menjadi yang terbaik dalam keluarga |
| 19 | Semua urusan PKS ini adalah terkawal |
-

Sumber: (Oviatt & McDougall, 2000; Swierczek & Thai, 2003)

Empat faktor motivasi diperolehi dalam kajian ini (pencapaian perniagaan yang lebih tinggi, kebebasan, faktor intrinsik dan keselamatan kerja), serta tujuh faktor yang mempengaruhi kejayaan usahawan (kedudukan dalam masyarakat, kemahiran interpersonal, kelulusan dan sokongan, produk/perkhidmatan yang berdaya saing, kemahiran kepimpinan, sentiasa dimaklumkan dan reputasi perniagaan) (Grine et al., 2015; Stefanovic et al., 2010). Item-item ini telah diubahsuai berdasarkan penyelidikan Yazilmiwati dan Ilhaamie (2011) serta menggunakan skala Likert lima mata.

3.8.7 Pengukuran Rangkaian

Di dalam kajian ini, definisi operasi yang digunakan adalah hubungan rangkaian yang berlaku di dalaman dan luaran PKS yang menyokong kejayaan PKS. Pengukuran rangkaian diadaptasi daripada (Tang, 2011). Item-item dikembangkan daripada (Brislin, 1970). Senarai item-item pengukuran adalah seperti Jadual 3.9.

Jadual 3.9

Pengukuran Konstruk Rangkaian (asal)

Dimensi dan item	
1	Proaktif Rangkaian pasaran antarabangsa dibina melalui promosi rangkaian luar negara Rangkaian PKS antarabangsa dijalankan secara proaktif Belanjawan dan peruntukan khas dibuat untuk aktiviti rangkaian luar negara
2	Komitmen Kepercayaan dan komitmen jangka panjang di dalam hubungan PKS diutamakan Masalah yang timbul dengan rakan niaga diselesaikan dengan cara yang fleksibel Semasa menghadapi kesukaran, sokongan rakan kongsi adalah penting
3	Strategi Penilaian aktiviti rangkaian PKS dibuat berdasarkan kepada mencapai matlamat PKS Pengaruh yang dimiliki oleh rakan niaga dapat membantu mencapai matlamat PKS Halatuju rangkaian diperbaiki supaya selari dengan matlamat PKS Keterbukaan
4	Rangkaian Peribadi Hubungan dengan pembuat keputusan adalah penting untuk PKS Kajian dibuat untuk penambahbaikan rangkaian Hubungan dengan rakan niaga adalah baik Hubungan dengan rangkaian setiap pekerja adalah baik
5	Rangkaian perniagaan Syarikat kerap menyertai pameran perdagangan dalam negeri Syarikat kerap menyertai pameran antarabangsa Syarikat menyertai persatuan perdagangan dan industri tempatan
6	Rangkaian dengan institusi Islam menggalakkan rangkaian aktiviti rangkaian Hubungan dengan jabatan-jabatan kerajaan adalah baik PKS mempunyai hubungan dengan institusi professional untuk mengikuti kajian-kajian terbaru
7	Pemasaran talian 'online' PKS mengiklankan PKS melalui media pengiklanan awam (cth majalah, TV, radio) PKS menyertai perdagangan asing dan persatuan-persatuan industri PKS mempunyai hubungan dengan institusi antarabangsa untuk mengikuti kajian-kajian terbaru Kewujudan sumber rangkaian

Sumber: (Tang, 2011)

Setelah melihat kesesuaian pengukuran dan merujuk kepada perbincangan-perbincangan yang telah dibuat, item-item dipilih untuk konstruk rangkaian adalah

seperti Jadual 3.10. Berdasarkan kajian-kajian lalu, skala Likert lima mata sesuai digunakan (Tang, 2011).

Jadual 3.10

Pengukuran Konstruk Rangkaian Kajian

Dimensi dan item (Bahagian F)

	Komitmen
1	Kepercayaan dan komitmen jangka panjang di dalam hubungan PKS diutamakan
2	Masalah yang timbul dengan rakan niaga diselesaikan dengan cara yang fleksibel
	Semasa menghadapi kesukaran, sokongan rakan kongsi adalah penting
	Strategi
4	Penilaian aktiviti rangkaian PKS dibuat berdasarkan kepada mencapai matlamat PKS
5	Pengaruh yang dimiliki oleh rakan niaga dapat membantu mencapai matlamat PKS
	Halatuju rangkaian diperbaiki supaya selari dengan matlamat PKS
	Keterbukaan
7	Hubungan dengan pembuat keputusan adalah penting untuk PKS
8	PKS membuat kajian untuk penambahbaikan rangkaian
9	Hubungan PKS dengan rakan niaga adalah baik
10	Hubungan PKS dengan rangkaian setiap pekerja adalah baik

Sumber: (Tang, 2011)

3.8.8 Pengukuran Amalan Agama Islam

Pembolehubah amalan agama Islam didefinisikan sebagai perkara-perkara yang praktikal dilakukan dalam PKS Muslim mengikut ajaran agama Islam iaitu ritual (Ibadat), kemaafan/keampunan (al-A"fw), kepercayaan (Iman) dan mengingati Allah S.W.T (Zikrullah). Instrumen yang digunakan bagi pembolehubah ini diadaptasi daripada (Fazl-UI-Karim, 1993). Pengukuran amalan agama Islam diadaptasi daripada (Naail et al., 2014). Oleh kerana pengukuran asal telah disediakan bagi mengukur amalan agama Islam kepada para pekerja di dalam organisasi, ia telah diubah untuk kesesuaian kajian iaitu untuk mengukur amalan agama Islam dalam PKS Muslim. Senarai item-item yang telah diubah mengikut kesesuaian kajian ini adalah seperti Jadual 3.11. Berdasarkan kajian-kajian keagamaan terdahulu, skala

yang digunakan adalah menggunakan skala Likert lima (Krauss, Hamzah, & Idris, 2007). Oleh itu, kajian ini dilihat sesuai menggunakan skala Likert lima mata.

Jadual 3.11

Pengukuran Konstruk Amalan Agama Islam Kajian

Dimensi dan Item (Bahagian G)

	Perbuatan (Ibadat)
1	PKS menggalakkan pekerja-pekerja untuk berdoa bersama-sama sebelum memulakan kerja
2	PKS menyediakan kemudahan surau kepada pekerja-pekerja
3	PKS menggalakkan pekerja-pekerja untuk menunaikan solat berjemaah
4	PKS menggalakkan majlis berbuka puasa bersama-sama kepada pekerja-pekerja
5	PKS menggalakkan solat istikharah kepada pekerja untuk membuat pilihan Kemaafan (al-A'fw)
6	Wakil PKS saya akan segera memohon maaf kepada pekerja-pekerja apabila menyedari telah melakukan kesalahan
7	PKS mengamalkan budaya meminta maaf kepada pekerja-pekerja jika berlaku sebarang penganiayaan
8	PKS mengamalkan urusan yang adil dan murah hati
9	PKS beroperasi mengikut syariat kerana Allah S.W.T sentiasa melihat setiap perbuatan yang dilakukan
10	Kepercayaan (Iman) PKS saya tidak menjalankan kegiatan haram untuk mengelak kemurkaan Allah S.W.T
11	PKS memastikan pekerja-pekerja PKS menunaikan solat lima waktu walaupun di dalam keadaan sibuk
12	PKS secara keseluruhannya mengamalkan amalan yang baik dan menyerahkan kepada Allah S.W.T untuk menentukan kejayaannya
13	PKS membantu menguruskan zakat gaji pekerja-pekerja Mengingati Allah S.W.T (Zikrullah)
14	PKS menggalakkan pekerja-pekerja untuk berdoa apabila berhadapan dengan masalah
15	PKS menggalakkan pekerja-pekerja untuk meminta pertolongan Allah S.W.T dalam membuat keputusan-keputusan penting
16	PKS menggalakkan pekerja-pekerja untuk memohon ampun kepada Allah S.W.T apabila melakukan kesalahan
17	PKS menggalakkan pekerja-pekerja untuk memohon ampun kepada Allah S.W.T apabila melakukan kesilapan

Sumber: (Naail et al., 2014)

3.9 Kaedah Pengumpulan Data (*Data Collection Method*)

Perkara yang penting dalam kaedah pengumpulan data adalah soal selidik yang dapat menjawab objektif-objektif dengan baik. Membentuk sampel, komunikasi dengan pihak-pihak yang berkenaan (PUNB), latihan dialog, pengaturcaraan komputer dan pelbagai persediaan lain merupakan proses yang berlaku antara penyelidik dan responden .

3.9.1 Pembinaan Borang Soal Selidik (*Questionnaire Design*)

Secara amnya, pembolehubah diukur dalam skala berselang. Skala Likert 5 digunakan dalam kajian soal selidik kajian ini untuk 82 item. Ini adalah kerana kajian menggunakan skala Likert 5 adalah lebih berpengaruh berbanding Likert 7 dan Likert 9. Keperluan memilih skala yang mempunyai skala pertengahan dapat memberikan peluang yang lebih luas kepada responden untuk mencabar tentang pendirian jawapan mereka. Selain itu, skala Likert 5 juga dapat meningkatkan kebolehpercayaan. Oleh itu, skala Likert 5 dilambilkira sebagai sesuai untuk digunakan dalam kajian ini dan memberikan hasil yang lebih baik (Sekaran & Bougie, 2013).

Di samping itu, terdapat bukti bahawa kajian terdahulu menggunakan Likert 5, di antaranya termasuklah (Azmi et al., 2012; Eijdenberg & Enno, 2013; Hoque et al., 2013; Kantur, 2016; Le & Raven, 2015; Norshafizah, 2012; Rahman et al., 2015; Soininen et al., 2013; Tang & Tang, 2012). Sekaran dan Bougie (2013) menegaskan bahawa pengukuran pembolehubah yang digambarkan melalui kerangka teori adalah penting di dalam kajian yang dijalankan kerana ia merupakan sebahagian daripada

reka bentuk kajian. Oleh itu, susunan konstruk dan item-item disusun mengikut susunan dalam kerangka teori.

Pada asasnya terdapat tiga pertimbangan untuk memastikan instrumen mampu mengumpulkan data yang dikehendaki iaitu proses pembangunan soal selidik, kesahan instrumen (melalui ujian rintis) dan bagaimana soal selidik ditadbir (Hair et al., 2014). Sehubungan dengan itu, instrumen yang digunakan dalam kajian ini adalah adaptasi dari instrumen sedia ada. Kajian ini juga mengambil kira cadangan Saunders, Lewis, dan Thornhill (2009) yang mengamjurkan supaya soal selidik yang seragam perlu digunakan dalam kajian.

Pengkaji telah menyediakan instrumen dalam bahasa Malaysia. Soalan-soalan tersebut diterjemah daripada sumber asal dalam bahasa Inggeris kepada bahasa Malaysia dan telah disahkan oleh seorang pensyarah bahasa daripada Pusat Bahasa UUM yang mempunyai Sarjana Bahasa Inggeris. Versi terakhir borang soal selidik adalah seperti rujukan (Lampiran 1).

3.9.2 Mengawal Ralat Pengukuran (*Control of Measurement Error*)

Hasil kajian yang baik bergantung kepada soal selidik yang diperincikan supaya dapat mengurangkan kesilapan tindak balas, soal selidik perlu dibuat selaras dengan amalan terbaik (Krosnick & Presser, 2010).

1. Kebijaksanaan Konvensional (*Conventional Wisdom*)

Cadangan yang dikemukakan oleh Krosnick dan Presser (2010) mengoptimumkan urutan pertanyaan soal selidik yang diambil kira dalam kajian ini adalah:

- i. Soalan yang dibina mudah dan menyenangkan untuk dijawab, serta harus membina hubungan antara responden dan penyelidik;
- ii. Soalan adalah jelas menangani topik tinjauan, seperti yang diterangkan kepada responden pada mukasurat hadapan;
- iii. Soalan dibuat mengikut sub topik;
- iv. Penapis soalan dibuat bagi mengelakkan pertanyaan tentang perkara yang tidak berkaitan dengan responden.

2. Mengoptimumkan dan Memuaskan (*Optimizing and Satisficing*)

Krosnick dan Presser, (2010) terdapat proses kognitif yang terlibat dalam memotivasikan responden dalam menjawab soalan-soalan kajian secara optimum. Contohnya, keinginan untuk membantu menyumbang dalam kaji selidik. Motif tersebut memberi inspirasi kepada responden untuk melaksanakan tugas kognitif yang diperlukan secara menyeluruh dan tidak berat sebelah seterusnya responden boleh dikatakan mengoptimumkan jawapan mereka. Begitu juga dengan usaha meminimumkan kesukaran responden untuk menjawab dan memaksimumkan motivasi responden untuk menjawab dapat memaksimumkan ketepatan jawapan responden. Oleh itu, memuaskan responden adalah penting dalam memahami mengapa bagaimana soal selidik dapat meningkatkan kualiti jawapan.

3. Soalan Terbuka berbanding Soalan Tertutup (*Open versus Closed Questions*)

Kajian ini memilih soalan tertutup (menghendaki responden untuk memilih jawapan daripada satu set pilihan). Penyelidik juga mengambil perhatian tentang merancang soalan kajian untuk membuat soalan terbuka (membenarkan responden menjawab dengan kata-kata mereka sendiri) pada bahagian terakhir. Hal ini kerana Krosnick dan Presser (2010) mencadangkan walaupun majoriti soalan kaji selidik adalah secara tertutup, namun soalan terbuka memainkan peranan penting. Oleh itu, penyelidik telah membuat 82 soalan tertutup dan satu soalan terbuka di akhir borang soal selidik supaya para responden dapat memberikan maklumat tersendiri tentang isu kajian.

4. Bilangan Mata Skala (*Number of Points on Rating Scales*)

Likert (1932) telah menyatakan bahawa skala paling kerap digunakan adalah 5 mata. Skala 5 mata adalah mencukupi untuk sesuatu kajian. Sebagai contoh, kebanyakan responden mungkin dapat membezakan perasaan yang agak setuju, setuju dan sangat setuju. Oleh itu, pengkaji dapat melaporkan sikap neutral, sederhana, atau melampau akan mempunyai peluang untuk pemetaan yang tepat (Krosnick & Presser, 2010).

5. Ujian dan Penilaian Soal Selidik (*Testing and Evaluating Questionnaires*)

Walaupun soal selidik telah mengikuti cadangan amalan terbaik untuk pembentukan borang soal selidik, ia memerlukan ujian rintis sebelum kajian utama dilakukan. Ini kerana pilihan kata-kata dalam borang soal selidik akan menjadi lebih spesifik dan mudah difahami oleh responden. Langkah-langkah

perlaksanaan kajian yang baik juga boleh dikenalpasti berdasarkan keadaan persekitaran, sistem dan peraturan yang wujud dalam populasi.

3.10 Ujian Rintis dan Ujian Awal (*Pilot Study and Preliminary Test*)

Edaran borang soal selidik dijalankan pada 1 April 2017 hingga 7 April 2017 sebagai ujian rintis kepada usahawan PUNB melalui emel. Setelah 38 borang soal selidik diperolehi, analisa dijalankan menggunakan SPSS untuk melihat kesahan soal selidik.

Menurut Gay, Mills dan Airasian (2006), semua pembolehubah dan model yang dibina memerlukan penentuan kepada kesahan dan kebolehpercayaan ujian rintis sebelum kajian utama dijalankan. Tujuan ujian rintis dijalankan adalah:

- i. Untuk memastikan bahawa instrumen (borang soal selidik) yang digunakan dalam kajian ini adalah sah dan boleh dipercayai.
- ii. Untuk memastikan bahawa penyelidik telah mendapatkan pengalaman kerja lapangan terdahulu sebelum mengedarkan soal selidik.
- iii. Meramalkan halangan dalam kaedah pengumpulan data dan berusaha penambahbaikan urusan mengedarkan soal selidik.

Merujuk kepada Jadual 3.12, Analisis kebolehpercayaan instrumen kajian menunjukkan semua koefisyen kebolehpercayaan alpha (*Cronbach's Alpha*) mempunyai nilai koefisyen kebolehpercayaan melebihi 0.60 iaitu tahap minima kebolehpercayaan (Hair et al., 2014).

Jadual 3.12

Keputusan Ujian Kebolehpercayaan

Konstruk	Cronbach's Alpha
Kejayaan PKS Muslim	0.885
Inovasi	0.880
Risiko	0.895
Proaktif	0.876
Motivasi	0.872
Rangkaian	0.884
Amalan agama Islam	0.891

Secara keseluruhan, pekali Cronbach Alpha mencadangkan bahawa skor skala pembolehubah-pembolehubah hasil dari kajian rintis ini munasabah untuk dipercayai kerana nilai-nilai alpha yang diperolehi adalah baik kerana melebihi 0.8 (Hair et al., 2014).

3.10.1 Ujian Kesahan Pengukuran (*Validity of Measurement*)

Ujian kesahan pengukuran adalah ujian yang perlu dilakukan terdahulu sebelum ujian kebolehpercayaan. Menurut (Ary, Jacobs, & Sorensen, 2018), kesahan menunjukkan keupayaan instrument untuk mengukur pembolehubah-pembolehubah kajian. Kesahan kajian ini dicapai apabila ukuran konsep diperingkat operasional dapat mewakili dengan tepat konsep yang didefinisikan diperingkat konseptual (Piaw, 2012).

Penyelidik telah menggunakan kesahan kandungan dan kesahan konstruk bagi mengukur kesahan soal selidik. Kesahan kandungan kajian ini adalah bersifat subjektif dan ditentukan melalui budi bicara dan penelitian rapi (Cooper & Schindler, 2014). Instrumen-instrumen yang dibangunkan di dalam kajian ini adalah berasaskan kepada penelitian literatur, para akademik, pengamal dalam bidang yang dikaji dan kajian rintis. Bagi memastikan kesahan kandungan, beberapa

tindakan telah diambil seperti merujuk kepada pakar bahasa, pakar dalam bidang kajian dan responden yang mempunyai ciri-ciri yang sama dengan responden sebenar. Tujuan kesahan kandungan dilakukan adalah untuk memastikan kebolehpercayaan instrumen yang akan diukur pada persekitaran sebenar dapat memenuhi kriteria-kriteria seperti yang dicadangkan oleh penyelidik-penyelidik terdahulu.

3.10.2 Ujian Kebolehpercayaan Pengukuran (*Reliability of the Measurement*)

Bagi menghasilkan dapatan yang tepat, analisis kebolehpercayaan harus dilakukan bertujuan untuk mengesahkan alat kajian yang digunakan. Ianya terdiri daripada dua aspek iaitu kestabilan dan konsistensi (Sekaran & Bougie, 2014).

Kebolehpercayaan dinilai berdasarkan kepada sejauh mana kesemua item bagi setiap konstruk mempunyai perkaitan antara satu sama lain (Churchill, 1979). Menurut Ghazali dan Sufean (2016) pula, kebolehpercayaan merupakan satu ukuran yang dilakukan untuk melihat sifat sesuatu item yang terdapat di dalam soal selidik. Oleh itu, kajian rintis perlu dilakukan untuk menguji kebolehpercayaan instrumen yang akan digunakan kepada populasi sebenar adalah boleh diterima.

Kajian rintis (pilot test/pilot study) perlu dilakukan untuk melihat keseragaman item instrumen melalui *Cronbach Alpha* dan indicator reliability. *Cronbach Alpha* bertujuan untuk mengukur kebolehpercayaan item-item instrumen. Nilai CR yang perlu dicapai adalah seperti Jadual 3.13:

Jadual 3.13

Jadual Kebolehpercayaan Instrumen Kajian

Nilai	Kebolehpercayaan
Di bawah 0.50	Terlalu rendah dan tidak memuaskan
0.50 hingga 0.60	Rendah dan kurang memuaskan
0.60 hingga 0.70	Memuaskan
0.70 hingga 0.90	Tinggi dan memuaskan
Di atas 0.90	Kemungkinan konsep dalam item-item bertindihan

Sumber : Hair et al (2014)

Manakala bagi Nunally (1967), nilai di antara 0.60-0.70 adalah tahap kepercayaan yang mencukupi dan nilai antara 0.70-0.90 adalah memuaskan (Nunally & Bernstein, 1994). Piaw (2012) pula menyatakan bahawa nilai antara 0.80-0.95 menunjukkan tahap kebolehpercayaan adalah tinggi dan memuaskan.

3.11 Kaedah Analisis Data (*Data Analysis Method*)

Bahagian ini membincangkan kaedah statistik yang digunakan untuk menganalisis data yang diperolehi dan ujian hipotesis. Data dianalisis menggunakan Pakej Statistik untuk Sains Sosial (SPSS) versi 21. Menurut (Hair et al., 2014; Sekaran & Bougie, 2013), langkah-langkah analisis data termasuklah pengkodan responden, penyaringan data serta pemilihan strategi analisis data yang bersesuaian. Selepas responden dikodkan, penyaringan data dilakukan bagi mengenalpasti kesilapan kemasukan data dan mengenalpasti kesesuaian data bagi memenuhi andaian statistik termasuklah pengurusan data tidak lengkap, pensisih, ujian bias maklum balas serta ujian kenormalan. Seterusnya analisis kajian dijalankan dengan menggabungkan statistik deskriptif dan statistik inferensi.

Data dianalisa menggunakan perisian SPSS versi 21.0 bagi mendapatkan data secara deskriptif manakala perisian *Smart Partial Least Square 3.0 (PLS)* digunakan

sebagai platform untuk *Structural Equation Modeling* (SEM) bagi mendapatkan statistik inferensi. Antara kelebihan SEM adalah dapat menguji model pengukuran dan model struktur secara serentak (Hair, Sarstedt, Pieper, & Ringle, 2012). Sebagai tambahan, SEM ialah penyatuan kepada dua pendekatan dominan iaitu analisis faktor dan analisis laluan (Lee, Petter, Fayard, & Robinson, 2011). Kedua-dua pendekatan ini membolehkan pengkaji memeriksa secara serentak kedua-dua aspek penting dalam model iaitu pengukuran model yang secara lazimnya diukur menggunakan analisis faktor dan model struktural yang kebiasaannya diukur menggunakan analisis laluan (Lee et al., 2011).

Seterusnya, bagi mendapatkan peramalan data, analisis inferensi dijalankan menggunakan SEM kerana beberapa sebab berikut:

1. SEM mengkaji kesemua persamaan secara serentak dan kemudian mengesan tahap dan arah bagi hubungan antara pemboleh ubah-pemboleh ubah (Hair et al., 2014).
2. SEM mengambil kira ralat pengukuran dengan memberi tumpuan kepada kebolehpercayaan dan kesahihan konstruk (Hair et al., 2014).
3. SEM boleh mengukur model yang kompleks yang mengandungi hubungan multivariat, data pelbagai tahap dan aras, pengujian analisis pelbagai kumpulan, analisis hubungan langsung dan tidak langsung, analisis kesan pengantara dan kesan penyederhana (Hair et al., 2014).
4. SEM boleh membezakan dan meramalkan dengan tepat model pengukuran reflektif dan formatif (Hair et al., 2014).

5. SEM adalah selaras dengan aliran analisis kajian terkini yang dikategorikan sebagai sangat diperlukan dalam penerbitan jurnal berindeks tinggi (Hair et al., 2014).
6. SEM menunjukkan ketepatan tertinggi dalam menghasilkan dapatan kajian (Hair et al., 2014).
7. Perisian-perisian yang menjalankan analisis SEM seperti AMOS, LISREL dan PLS adalah mesra pengguna (Schumacker & Lomax, 2004).

Justeru itu, kajian ini menjalankan analisis inferensi menggunakan SEM dengan pengukuran berdasarkan kovarian melalui perisian SmartPLS 3.0. Kekuatan perisian PLS-SEM ini ialah ia mampu menganalisa pelbagai pengukuran dalam sebuah model.

3.11.1 Statistik Deskriptif (*Descriptive Statistics*)

Bagi analisis deskriptif, tujuan utama analisis ini dijalankan adalah bagi menerangkan secara umum mengenai profil dan demografi responden-responden dan pembolehubah dengan meringkaskan data menggunakan jadual. Selain itu, analisis deskriptif turut membolehkan pengkaji untuk menerangkan data dengan menunjukkan jumlah kekerapan profil dan demografi. Sebagai tambahan, dalam deskriptif statistik, kepelbagaian set data dapat dibentangkan dan dibincangkan bagi memberikan lebih pemahaman mengenai dapatan kajian secara ringkas (Hair et al., 2014).

Sementara itu, Ahmad et al. (2011) menjelaskan analisis deskriptif digunakan dengan tujuan menggambarkan satu set pembolehubah dalam keadaan yang membolehkan

mereka dengan mudah diperhatikan dan ditafsirkan. Oleh yang demikian, data yang diperoleh digunakan untuk menggambarkan demografi dan profil responden seperti jantina, agama, etnik, umur, status, pernah bekerja atau tidak pernah bekerja sebelum berniaga, jenis PKS, perkembangan PKS, jumlah pekerja tetap, tempoh operasi PKS dan lokasi PKS.

3.11.2 Ujian Hipotesis dan Analisis Data (*Hypotesis Testing and Data Analysis*)

Ujian hipotesis dan analisis data dijalankan melalui persamaan model berstruktur (SEM) menggunakan perisian Partial Least Square (PLS-SEM). Hubungan antara pembolehubah bersandar, pembolehubah tidak bersandar dan penyederhana dianalisa berdasarkan nilai laluan koefisien (*path koefisyen*) (Hair, 2014).

Manakala, kesahan konstruk pula merujuk kepada darjah sesuatu pengukur dalam menilai konstruk yang patut dinilai (Sekaran & Bougie, 2014). Manakala Piaw (2012) mentakrifkan kesahan konstruk adalah sejauh mana hipotesis yang dibuat adalah berdasarkan kepada teori-teori yang digunakan. Sesuatu pengukur bagi sesuatu konstruk dikatakan sah apabila ia dapat mewakili ciri-ciri konstruk yang terdapat di dalam sampel. Proses untuk mengesahkan konstruk yang dicadangkan harus melibatkan tiga langkah. Pertama, konstruk yang dicadangkan perlu didefinisikan secara teliti dan hipotesis yang dicadangkan dan tahap hubungan antara konstruk terhadap pembolehubah-pembolehubah lain harus dibangunkan.

Kedua, alat ukuran instrumen perlu dibangunkan dan kemudian tahap kebolehpercayaan perlu dinilai. Ketiga, hubungan antara pembolehubah-pembolehubah yang lain harus dikaji. Kesahan konstruk akan melihat kepada

convergent validity (CV) dan *discriminant validity* (DV). CV mengukur sejauh mana kekuatan hubungan di antara pembolehubah dengan pembolehubah yang lain. Bagi menilai CV, penyelidik perlu melihat kepada indikator *outer loading* dan *average variance extracted* (AVE). Nilai *outer loading* yang tinggi menggambarkan persamaan di antara konstruk adalah tinggi. Nilai AVE perlu melebihi 0.50, jika di bawah aras 0.50 menunjukkan terdapat kesilapan yang berlaku di dalam konstruk (Hair et al., 2014).

DV mengukur sejauh mana sesuatu konstruk berbeza antara satu sama lain melalui standard empirikal. Terdapat tiga analisis untuk mengukur iaitu;

1. *Cross loading*,
2. *Fornel-Lacker criterion*
3. *Heterotrait Monotrait Ratio* (HTMT)

3.11.3 Pendekatan Model Persamaan Berstruktur (*Structural Equation Modeling*)

Dalam model persamaan berstruktur, terdapat dua pendekatan yang paling biasa digunakan iaitu pendekatan berdasarkan kovarian (CB-SEM) iaitu AMOS-SEM serta pendekatan berdasarkan varian (VB-SEM) iaitu PLS-SEM. Kedua-dua pendekatan ini mempunyai kelebihan masing-masing, bergantung kepada objektif dan data kajian. Kedua-dua pendekatan ini menawarkan alternatif kepada pengkaji dan pilihan yang relevan dalam kajian masing-masing.

Perbezaan utama antara dua pendekatan ini ialah AMOS-SEM secara asasnya digunakan untuk mengesahkan teori yang telah terbina manakala PLS-SEM pula telah dianggap berorientasikan peramalan dalam memudahkan pembangunan teori.

Walaupun secara umumnya AMOS-SEM merupakan pendekatan yang popular. Pada masa kini pengkaji-pengkaji mula cenderung untuk menghargai pendekatan PLS-SEM kerana kelebihannya dalam memberi tumpuan kepada peramalan dan pembangunan teori, serta boleh meramalkan model yang kompleks yang mempunyai pelbagai pemboleh ubah (Hair et al., 2014). Selain itu, kaedah ini juga mampu untuk mengukur kedua-dua konstruk formatif dan reflektif serta syarat sampel saiz minima yang kecil (Hair et al., 2014).

3.11.4 Persamaan Model Berstruktur (SEM) Menggunakan Perisian Partial Least Square (PLS-SEM)

PLS-SEM merupakan teknik analisis generasi baru yang membolehkan pengguna menganalisis model kajian secara serentak dan menyeluruh (Hair et al., 2014). Analisis multivariat PLS-SEM adalah lebih mudah dan ringkas berbanding AMOS-SEM dan LISREL-SEM. Terdapat beberapa ciri utama PLS-SEM iaitu:

1. PLS-SEM boleh menjalankan model kajian secara serentak dan menyeluruh.
2. PLS-SEM boleh menjalankan analisis laluan secara grafik bagi melihat hubungan antara langsung dan tidak langsung.
3. PLS-SEM boleh menjalankan analisis walaupun taburan data tidak normal dan sampel data adalah kecil.

Kajian ini menggunakan model kajian yang kompleks yang terdiri daripada beberapa pemboleh ubah bersandar dan tidak bersandar, pembolehubah moderator dan menggunakan pembentukan konstruk dua aras. Maka, analisis pelbagai kumpulan (*multi-group analysis*) diperlukan dalam kajian ini. Pendekatan PLS-SEM ini adalah

bersesuaian digunakan dalam kajian ini kerana PLS-SEM mampu meramalkan model kajian yang kompleks dengan baik dengan menerangkan secara statistik hubungan antara pemboleh ubah bersandar dan tidak bersandar dan menerangkan hubungan pemboleh ubah penyederhana (Hair et al., 2014).

Menurut W.W. Chin, Marcolin dan Newsted (2003), analisis PLS-SEM ini mampu meramalkan model yang sangat kompleks dengan beberapa pemboleh ubah bersandar dan tidak bersandar, selain mampu menganggarkan model hierarki dengan mudah, serta melihat kesan pembolehubah penyederhana. Selain itu, keperluan kepada penggunaan perisian SmartPLS ini adalah kerana kajian ini turut menfokuskan kepada peramalan model. Sebagai tambahan, analisis PLS-SEM ini boleh meramal model kajian ini bagi mengurangkan kekangan yang biasanya wujud dalam kajian-kajian kes lepas yang menggunakan analisis berdasarkan kovarian dalam persamaan model berstruktur.

Dalam PLS-SEM, terdapat dua bentuk penilaian pengukuran iaitu pertama ialah penilaian terhadap model pengukuran (*measurement model*) dan penilaian terhadap model struktural (*structural model*) (Hair et al., 2014). Bagi model pengukuran PLS-SEM, terdapat dua bentuk model iaitu model pengukuran reflektif dan model pengukuran formatif. Model pengukuran reflektif terbentuk apabila arah anak panah adalah dari konstruk ke pemboleh ubah indikator ataupun item, menunjukkan andaian bahawa konstruk menyebabkan pengukuran item/indikator (Hair et al., 2014).

Selain itu, PLS-SEM turut mempunyai kelebihan dalam memberikan lebih peramalan kepada model struktural kajian dengan melihat kepada nilai varians perubahan iaitu R^2 . Bagi melihat nilai signifikan dalam analisis PLS-SEM pula, analisis *bootstrapping* dijalankan bagi mendapatkan nilai-t. Justeru itu, dengan menjalankan analisis menggunakan PLS-SEM ini, kajian ini dapat melihat model kejayaan PKS Muslim ini secara grafik dan jadual dengan menyeluruh dan serentak (Hair et al., 2014).

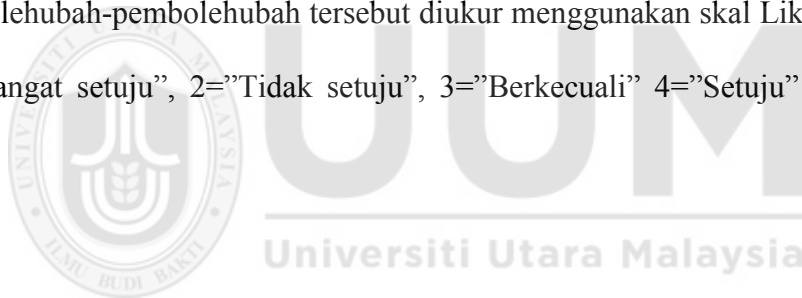
Selain itu, ujian kesahihan diskriminan turut dijalankan bagi melihat nilai kuasa dua purata varian terekstrak. Seterusnya, model struktural kajian turut dinilai bagi melihat tahap peramalan konstruk menggunakan nilai R^2 serta tahap signifikan pekali laluan (*path coefficient*). Bagi menguji hubungan langsung dan hubungan penyederhana dalam kajian ini, teknik *bootstrapping* diaplikasikan bagi melihat tahap signifikan hubungan ini. Analisis model struktural kajian ini adalah penting bagi menjawab hipotesis-hipotesis berkaitan tahap signifikan hubungan langsung dan hubungan penyederhana ini (Hair et al., 2014).

3.12 Kesimpulan

Kajian kuantitatif ini dijalankan di Malaysia untuk menilai kejayaan PKS Muslim. Di samping itu, kajian ini bertujuan mengkaji hubungan antara faktor-faktor kejayaan usahawan PKS Muslim terhadap kejayaan PKS Muslim dan faktor amalan agama Islam sebagai penyederhana. Oleh itu, kajian ini merupakan gabungan kajian jenis deskriptif dan statistik inferensi. Bahagian deskriptif menggambarkan demografi dan profil responden, profil PKS, jantina, agama, kepakaranan, jenis perniagaan, lokasi utama PKS, tahun PKS ditubuhkan dan bilangan pekerja sepenuh masa PKS

terhadap kejayaan Muslim di Malaysia. Manakala statistik inferensi kajian memfokuskan kepada aspek perhubungan antara pembolehubah-pembolehubah. Data dikumpulkan daripada responden iaitu usahawan sendiri yang mewakili PKS mereka.

Borang soal selidik untuk kajian ini terdiri daripada empat bahagian iaitu Bahagian 1 soal selidik adalah berkenaan dengan maklumat demografi responden dan PKS Muslim, Bahagian 2 adalah berkaitan dengan kejayaan PKS Muslim, Bahagian 3 adalah berkaitan dengan faktor-faktor kejayaan PKS Muslim manakala Bahagian 4 tentang pengaruh penyederhanaan amalan agama Islam. Pengoperasian pembolehubah yang dikaji adalah berdasarkan literatur kajian. Semua pembolehubah-pembolehubah tersebut diukur menggunakan skal Likert 5-mata; iaitu 1= “Sangat setuju”, 2=”Tidak setuju”, 3=”Berkecuali” 4=”Setuju” dan 5=”Sangat setuju”.



BAB EMPAT

ANALISIS DAN DAPATAN KAJIAN

4.1 Pendahuluan

Bab ini membincangkan tentang analisis data dan dapatan kajian. Terdapat tujuh pembolehubah di dalam kajian ini iaitu kejayaan PKS Muslim, inovasi, risiko, proaktif, motivasi, rangkaian dan amalan agama Islam. Kajian ini telah dijalankan secara pengumpulan data iaitu menerusi kaedah soal selidik. Pembentangan analisis data dibuat berdasarkan data yang telah diperolehi (Hair et al., 2014).

Peringkat pertama dalam analisis data melibatkan analisis preliminari iaitu analisis profil responden secara deskriptif. Pada peringkat ini, data dinilai menggunakan perisian SPSS. Kemudian proses penyaringan data melibatkan ujian maklum balas, pengurusan data tidak lengkap, ujian pensisih dan kenormalan dijalankan dahulu. Hasil penilaian data, profil responden telah mempamerkan faktor demografi PKS Muslim. Manakala analisa deskriptif data menunjukkan min dan ralat (*standard deviation*) untuk semua pembolehubah dalam kajian ini (Hair et al., 2014).

Pada peringkat kedua analisis data, penilaian model telah dijalankan. Data dinilai menggunakan perisian SmartPLS3. Subseksyen yang terlibat adalah penilaian kepada petunjuk kebolehpercayaan, penilaian kepada konsisten kebolehpercayaan, penilaian kesahan konvergen dan penilaian kesahan diskriminan. Apabila pengukuran model mencapai kesahan dan kebolehpercayaan, penilaian seterusnya dapat dijalankan.

Seterusnya, pada peringkat ketiga, diteruskan dengan penilaian struktur model. Penilaian terlibat adalah ujian kollineariti, koefisien model (pengujian hipotesis untuk H1 hingga H5), pengenalpastian koefisien (R^2), peramal kebolehpercayaan (Q^2) dan kesan saiz bagi r^2 dan q^2 . Akhirnya, pengujian kesan penyederhana dijalankan untuk menguji hipotesis (H6 hingga H6e) (Hair et al., 2014).

4.1.1 Profil Sampel

Edaran soal selidik bermula pada 2 Januari 2017 sehingga 7 May 2017. Sebanyak 850 borang soal selidik telah diedarkan kepada PKS PUNB di seluruh Malaysia melalui emel daripada senarai sampel yang terpilih. Bermula 2 Januari 2017 hingga 2 Mac 2017, sebanyak 65 maklumbalas borang soal selidik diterima. Oleh kerana pengkaji mendapati bilangan maklumbalas tidak mencukupi untuk kajian, borang soal selidik telah diedarkan kepada semua 2286 usahawan PUNB menggunakan kaedah persampelan mudah. Sebanyak 238 soal selidik berjaya diperolehi semula. Walau bagaimanapun, sejumlah 116 borang soal selidik telah diasingkan kerana tidak menepati syarat responden kajian. Hal ini disebabkan terdapat 54 sampel PKS beroperasi kurang daripada 3 tahun, 24 sampel tidak terdiri dalam kalangan PKS, 4 sampel adalah syarikat besar, manakala 34 sampel tidak menepati takrifan PKS Muslim berjaya. Justeru, analisis yang dijalankan dalam kajian ini hanya melibatkan 122 sampel. Sampel ini secara amnya mewakili 5.33 peratus PKS Muslim di bawah naungan PUNB dan 0.03 peratus PKS Muslim berjaya Malaysia.

Sampel diperolehi adalah mencukupi untuk dianalisis dalam SEM-PLS. Hair et al. (2014) mencadangkan bahawa saiz sampel bagi sesuatu kajian perlulah sekurang-kurangnya 10 kali ganda daripada jumlah pemboleh ubah yang digunakan. Kajian ini

mengkaji sebanyak 7 pembolehubah, maka sampel minimum yang perlu dipatuhi adalah 70 sampel. Oleh yang demikian, jumlah soalan selidik kajian ini adalah mencukupi dan melepasi tahap minimum saiz sampel bagi menganalisis data.

4.1.2 Profil Responden

Jadual 4.1 menunjukkan profil demografi bagi responden PKS Muslim berjaya yang diperolehi daripada PKS Muslim di bawah naungan PUNB. Dari segi jantina, kebanyakan responden adalah terdiri daripada lelaki iaitu 76.6 peratus. Kebanyakan usahawan PKS Muslim yang berjaya adalah berumur lebih daripada 25 tahun. Kesemua responden adalah beragama Islam dan majoritinya etnik Melayu serta terdapat 2.2 peratus usahawan bukan Melayu Islam. Manakala status responden majoritinya telah berkahwin (91.3 peratus), bujang (8.7 peratus) dan yang menariknya tiada janda atau balu (0 peratus). Kebanyakan usahawan telah mempunyai pengalaman bekerja sebelum berniaga (89.7 peratus). Merujuk kepada latar belakang pendidikan, kebanyakan usahawan mempunyai ijazah 39.1 peratus, diploma 25.5 peratus dan sijil 25.5 peratus.

Profil PKS (Jadual 4.2) yang terlibat terdiri daripada permotoran (20.1 peratus), diikuti hardware dan kejuruteraan (10.9 peratus), kesihatan dan servis (10.9 peratus), produk petroleum (9.2 peratus), pakaian dan aksesori (9.8 peratus), perhiasan dan jam (7.1 peratus), pendidikan (0.5 peratus), ICT (2.7 peratus) dan selebihnya PKS jenis lain sebanyak (21.2 peratus).

Jadual 4.1
Profil Responden Usahawan

Demografi Usahawan	Kekerapan	Peratus
Jantina		
Lelaki	141	76.6
Perempuan	43	23.4
Umur		
<25	0	0
25-30	13	7.1
30-40	80	43.5
40-50	66	35.9
50>	25	13.6
Etnik		
Melayu	180	97.8
Lain-lain	4	2.2
Agama		
Islam	184	100
Lain-lain	0	0
Status		
Bujang	16	8.7
Berkahwin	168	91.3
Janda/Balu	0	0
Pekerjaan Sebelum Berniaga		
Bekerja	165	89.7
Tidak bekerja	19	10.3
Tahap Pendidikan Tertinggi		
Sijil	47	25.5
Diploma	47	25.5
Ijazah	72	39.1
Master	17	9.2
PhD	1	0.5

Jadual 4.2
Profil PKS Responden

Demografi PKS	Kekerapan	Peratus
Jenis PKS		
Permotoran	37	20.1
Produk Petroleum	17	9.2
Pakaian dan Aksesori	18	9.8
Hardware dan Kejuruteraan	20	10.9
Kesihatan dan Servis	20	10.9
Perhiasan dan Jam	13	7.1
Pendidikan	1	0.5
ICT	5	2.7
Lain-lain	53	28.8
Perkembangan PKS secara tahunan		
<1 peratus	6	3.3
1-5 peratus	57	31
5-10 peratus	73	39.7
>10 peratus	48	26.1
Jumlah pekerja tetap		
<5 orang	69	37.5
5-50 orang	0	0
51-100 orang	102	55.4
101-150 orang	4	2.2
151-200 orang	5	2.7
201 orang>	4	2.2
Jumlah Pekerja Tetap		
<5 orang	69	37.5
6-50 orang	102	55.4
51-100	4	2.2
101-150	5	2.7
151-200	4	2.2
201 orang>	0	0
Tahun Perniagaan		
<3tahun	1	0.5
4-5 tahun	44	23.9

Jadual 4.2 (Sambungan)

Demografi PKS	Kekerapan	Peratus
6-10 tahun	81	44
11-20 tahun	49	26.6
21> tahun	9	4.9
Lokasi PKS		
Perlis	3	1.6
Kedah	5	2.7
Pulau Pinang	4	2.2
Perak	15	8.2
Kuala Lumpur	19	10.3
Selangor	61	33.2
Negeri Sembilan	4	2.2
Melaka	8	4.3
Pahang	7	3.8
Terengganu	15	8.2
Kelantan	15	8.2
Johor	18	9.8
Sabah	8	4.3
Sarawak	2	1.1

Perkembangan PKS secara tahunan adalah menggalakkan lebih daripada 10 peratus (26.1 peratus), 5 hingga 10 peratus (39.7 peratus), 1 hingga 5 peratus (31 peratus) dan hanya sedikit PKS yang berkembang kurang daripada 1 peratus iaitu (3.3 peratus). Dari segi tahun perniagaan, kesemua telah menjalankan perniagaan daripada 6 hingga 10 tahun (44 peratus), 11 hingga 12 tahun (26.6 peratus) dan 4 hingga 5 tahun (23.9 peratus). Didapati responden terdiri daripada semua negeri di Malaysia.

4.2 Penyaringan Data

Ujian maklum balas bias adalah berkaitan dengan responden yang berbeza dengan responden yang tidak memberi balas disebabkan oleh perbezaan faktor demografi seperti umur, jantina dan tahap pendidikan (Sax, Gilmartin, & Bryant, 2003). Ujian bias maklum balas dilakukan bagi memastikan persamaan pada beberapa kriteria

utama di antara responden dan jumlah populasi. Untuk kajian ini, sebanyak empat analisis telah dijalankan iaitu ujian maklum balas, pengurusan data tidak lengkap, ujian pensisih dan kenormalan.

4.2.1 Ujian Bias Maklum Balas

Armstrong dan Overton (2015) mencadangkan agar ujian bias maklum balas ini dijalankan dengan membahagikan responden kepada dua tempoh masa, iaitu pemulangan awal (dipulangkan dalam masa dua minggu selepas penghantaran soal selidik) dan pemulangan akhir (dipulangkan selepas dua minggu penghantaran soal selidik). Pemulangan akhir soal selidik dibandingkan dengan pemulangan awal terhadap dimensi bagi konstruk kejayaan PKS Muslim, inovasi, risiko, proaktif, motivasi, rangkaian dan amalan agama Islam.

Jadual 4.3
Statistik bagi Ujian-t Sampel Bebas

Konstruk	Kumpulan	N	Purata	Std. Deviation	Nilai t
Kejayaan PKS	Respon Awal	61	3.8182	.56839	.07278
	Respon Akhir	61	3.7407	.50016	.06404
Inovasi	Respon Awal	61	3.7705	.67314	.08619
	Respon Akhir	61	3.7934	.58988	.07553
Risiko	Respon Awal	61	3.8320	.57140	.07316
	Respon Akhir	61	3.7746	.55847	.07150
Proaktif	Respon Awal	61	3.8262	.57210	.07325
	Respon Akhir	61	3.7574	.67143	.08597
Motivasi	Respon Awal	61	4.0940	.51677	.06617
	Respon Akhir	61	4.0785	.47647	.06101
Rangkaian	Respon Awal	61	4.3164	.55383	.07091
	Respon Akhir	61	4.1982	.59006	.07555
Amalan agama Islam	Respon Awal	61	4.2064	.48001	.06146
	Respon Akhir	61	4.1456	.50346	.06446

Jadual 4.4

Ujian Levene untuk Persamaan Varians

Pembolehubah	Ujian Levene untuk Persamaan Varians		Ujian-t untuk Persamaan Min		
	F	Sig.	t	Df	Sig. (2-tailed)
Kejayaan PKS	1.082	.300	.799	120	.426
Inovasi	1.773	.185	-.200	120	.842
Risiko	.075	.784	.561	120	.576
Proaktif	3.344	.070	.610	120	.543
Motivasi	1.172	.281	.173	120	.863
Rangkaian	.046	.831	1.141	120	.256
Amalan agama Islam	.067	.796	.682	120	.496

* $p < 0.05$ ** $p < 0.01$ *** $p < 0.001$

Kajian ini menjalankan analisis ujian-t sampel bebas bagi menguji sama ada wujudnya maklum balas yang bias di antara responden awal dan akhir. Responden awal terdiri daripada 61 orang awal manakala responden akhir terdiri daripada 61 orang akhir. Jadual 4.3 menunjukkan hasil kajian bagi ujian-t sampel bebas ini. Jadual 4.3 menunjukkan bahawa hanya terdapat perbezaan kecil bagi skor purata di antara kumpulan awal dan kumpulan akhir bagi setiap konstruk. Maka, ini menunjukkan bahawa responden-responden ini bebas dari maklum balas bias, dan kenyataan ini disokong oleh Ujian Levene Persamaan Varian dalam Jadual 4.4. Ujian Levene turut menunjukkan bahawa tiada konstruk yang signifikan memberi erti bahawa tiada perbezaan di antara dua kumpulan sekaligus menguatkan lagi bahawa tiada unsur bias dalam maklum balas dalam kajian ini.

4.2.2 Pengurusan Data Tidak Lengkap

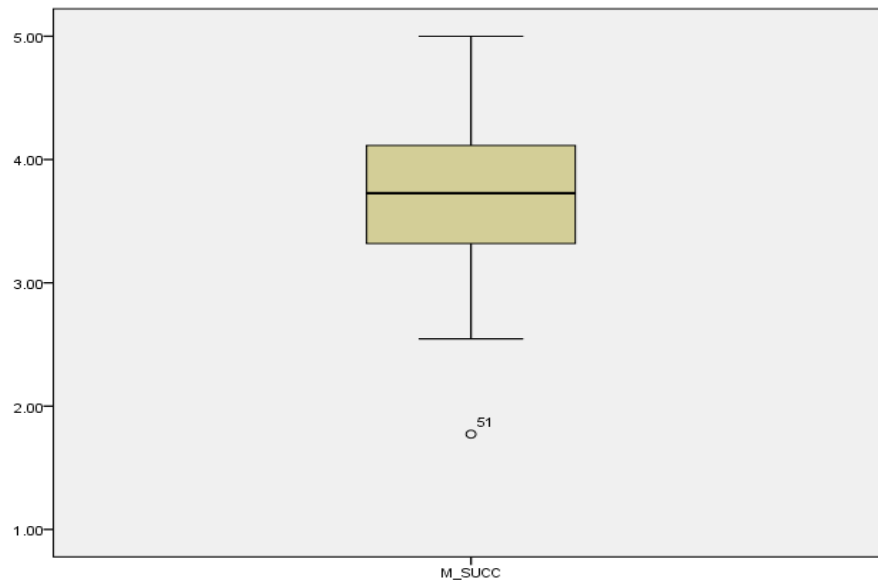
Menurut Hair Jr et al. (2014), data tidak lengkap adalah perkara biasa dalam proses penerimaan soal selidik. Ini berlaku kerana responden tidak menjawab kesemua

soalan dalam soal selidik. Sekaran dan Bougie (2013) menyatakan bahawa data tidak lengkap ini berlaku kerana responden tidak memahami soalan, atau responden tidak mahu menjawab soalan daripada soal selidik tersebut (Schumacker & Lomax, 2004). Perkara ini telah diatasi dengan menggunakan borang soal selidik „google form“ di mana setiap soalan wajib dijawab untuk meneruskan kepada soalan seterusnya. Tiada data tidak lengkap pada data yang telah dikutip. Data soal selidik telah bebas daripada data tidak lengkap dan bebas untuk ujian analisis seterusnya.

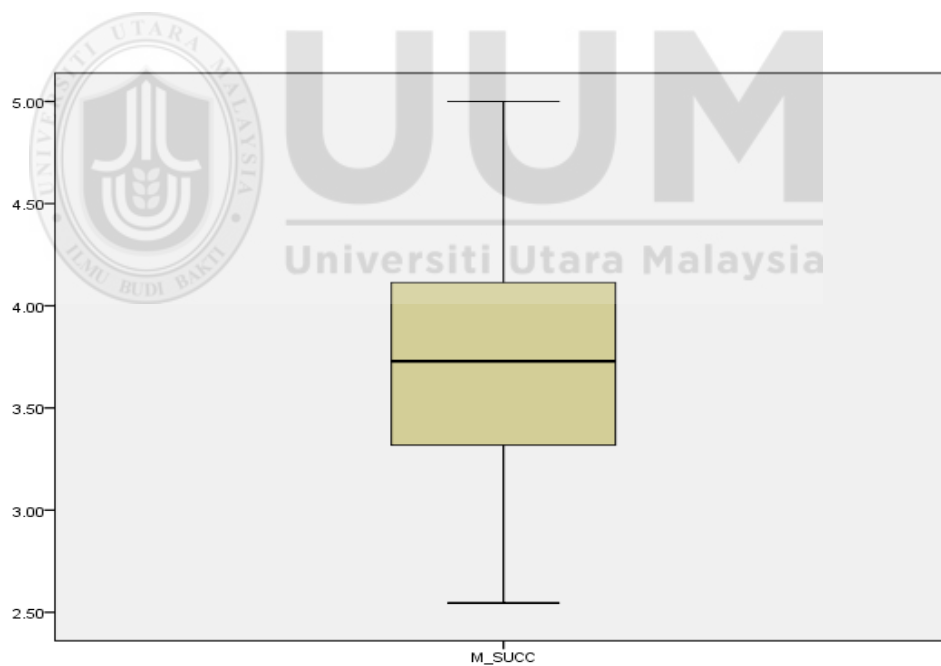
4.2.3 Ujian Pensisih (*Outliers*)

Ujian penyaringan data yang seterusnya bagi kajian ini ialah ujian pensisih. Pensisih bagi setiap item dikenalpasti dengan menggunakan Boxplot seperti yang dicadangkan oleh Pallant (2007). Tujuan utama Boxplot adalah untuk mengenal pasti skor yang ekstrem (*extreme score*) yang membawa kepada responden luar biasa. Nilai ekstrem dapat dikenalpasti apabila terdapat skor yang berada jauh daripada kotak. Sebagai contoh, terdapat satu skor ekstrem dalam Rajah 4.1, diwakili oleh satu bulatan kecil. Skor ini adalah skor daripada responden 51. Dengan merujuk kepada data kajian, didapati bahawa nilai skor ini adalah 1.8.

Menurut (Hair et al., 2014), terdapat dua pilihan menguruskan data pensisih iaitu menggantikan dengan nilai purata atau menghapuskan responden luar biasa. Dalam kajian ini, pengkaji telah memilih kaedah pertama dengan menggantikan dengan nilai purata bagi kes-kes di atas. Selepas satu kes telah digantikan dengan nilai purata, Rajah 4.2 menunjukkan tiada lagi wujud responden yang luar biasa dalam data.



Rajah 4.1
Boxplot sebelum digantikan nilai purata



Rajah 4.2
Boxplot selepas digantikan nilai purata

4.2.4 Kenormalan

Seterusnya, ujian penyaringan data terakhir yang dilakukan dalam kajian ini ialah ujian kenormalan. Bagi ujian kenormalan, pemboleh ubah-pemboleh ubah mencapai tahap kenormalan apabila hasil ujian menunjukkan nilai kepencongan (*skewness*) dan kurtosis kurang daripada 2.58. Menurut Coakes (2013), sesuatu pemboleh ubah dikira mencapai tahap kenormalan jika nilai kepencongan dan kurtosis kurang daripada 2.58. Berdasarkan Jadual 4.5, hasil ujian mempamerkan kesemua pemboleh ubah mempunyai nilai kurang daripada 2.58. Justeru itu, kesemua pemboleh ubah melepasi tahap kenormalan.

Jadual 4.5
Hasil Ujian Statistik Kepencongan (skewness) dan Kurtosis Bagi Semua Pemboleh Ubah

Konstruk	Kepencongan (<i>Skewnes</i>)		Kurtosis	
	Statistik	Ralat	Statistik	Ralat
Kejayaan PKS	0.058	0.179	-0.492	0.356
Inovasi	-0.101	0.179	-0.499	0.356
Pengambilan Risiko	-0.317	0.179	-0.039	0.356
Proaktif	-0.273	0.179	-0.111	0.356
Motivasi	-0.251	0.179	-0.700	0.356
Rangkaian	-0.433	0.179	-0.654	0.356
Amalan agama Islam	-0.546	0.179	-0.470	0.356

4.3 Analisis Deskriptif Data

Analisis deskriptif untuk pengukuran item kajian diperolehi menggunakan borang soal selidik dengan skala Likert 5 bermula dengan sangat tidak setuju hingga sangat setuju. Daripada Jadual 4.6, didapati semua item adalah lebih tinggi (2.89 hingga 4.71) dan *standard deviation values* adalah rendah (0.54 hingga 1.36). Kesan saiz analisis perlu dijalankan kerana ia termasuk dalam kajian untuk menerima bahawa

responden dalam kajian mendapat kuasa yang cukup untuk menerima hipotesis null dan mengelak kesalahan jenis II (*type II error*), yang boleh menyebabkan kemungkinan tiada kesan antara pembolehubah kepada pembolehubah lain apabila kesannya memang wujud (Sekaran & Bougie, 2013).

Jadual 4.6

Statistik bagi Ujian-t Sampel Bebas Usahawan PKS Muslim (N=122)

Konstruk Model	Pengukuran Item	Min	Std Dev
Kejayaan PKS/Perniagaan (Min: 3.78)	Kejayaan PKS/Perniagaan 1	3.45	0.79
	Kejayaan PKS/Perniagaan 2	3.70	0.76
	Kejayaan PKS/Perniagaan 3	3.44	0.87
	Kejayaan PKS/Perniagaan 4	3.54	0.98
	Kejayaan PKS/Perniagaan 5	3.98	0.82
	Kejayaan PKS/Perniagaan 6	3.89	0.82
	Kejayaan PKS/Perniagaan 7	3.92	0.82
	Kejayaan PKS/Perniagaan 8	4.20	0.63
	Kejayaan PKS/Perniagaan 9	4.22	0.71
	Kejayaan PKS/Perniagaan 10	4.10	0.59
	Kejayaan PKS/Perniagaan 11	4.33	0.67
	Kejayaan PKS/Perniagaan 12	4.31	0.60
	Kejayaan PKS/Perniagaan 13	4.20	0.62
	Kejayaan PKS/Perniagaan 14	4.11	0.77
	Kejayaan PKS/Perniagaan 15	3.66	0.87
	Kejayaan PKS/Perniagaan 16	3.29	0.98
	Kejayaan PKS/Perniagaan 17	3.37	0.91
	Kejayaan PKS/Perniagaan 18	3.43	0.94
	Kejayaan PKS/Perniagaan 19	3.53	0.83
	Kejayaan PKS/Perniagaan 20	3.61	0.91
	Kejayaan PKS/Perniagaan 21	3.62	0.88
	Kejayaan PKS/Perniagaan 22	3.22	0.93
Inovasi (Min: 3.78)	Inovasi 1	3.73	0.89
	Inovasi 2	3.78	0.79
	Inovasi 3	4.13	0.68
	Inovasi 4	3.75	0.86
	Inovasi 5	3.52	0.93
Risiko (Min:3.80)	Risiko 1	2.89	1.03
	Risiko 2	4.01	0.88

Jadual 4.6 (Sambungan)

Proaktif (Min:3.79)	Risiko 3	4.16	0.72
	Risiko 4	4.16	0.80
	Proaktif 1	3.76	0.76
	Proaktif 2	3.89	0.76
	Proaktif 3	3.92	0.68
	Proaktif 4	3.70	0.78
Motivasi (Min: 4.08)	Proaktif 5	3.70	0.79
	Motivasi 1	4.34	0.65
	Motivasi 2	3.99	0.73
	Motivasi 3	4.19	0.73
	Motivasi 4	3.78	0.84
	Motivasi 5	3.83	0.76
	Motivasi 6	4.21	0.67
	Motivasi 7	3.61	0.9
	Motivasi 8	4.21	0.67
	Motivasi 9	4.2	0.64
	Motivasi 10	4.22	0.66
	Motivasi 11	4.34	0.59
	Motivasi 12	3.02	1.36
	Motivasi 13	3.92	0.86
	Motivasi 14	4.27	0.66
	Motivasi 15	4.35	0.67
	Motivasi 16	4.29	0.66
	Motivasi 17	4.26	0.7
	Motivasi 18	4.39	0.65
Rangkaian (Min: 4.24)	Motivasi 19	4.19	0.66
	Rangkaian 1	4.43	0.63
	Rangkaian 2	4.23	0.81
	Rangkaian 3	4.19	0.97
	Rangkaian 4	4.21	0.74
	Rangkaian 5	3.93	0.92
	Rangkaian 6	4.3	0.68
	Rangkaian 7	4.28	0.77
	Rangkaian 8	4.2	0.7
	Rangkaian 9	4.28	0.81
Amalan agama Islam (Min: 4.18)	Rangkaian 10	4.37	0.67
	Amalan agama Islam 1	4.08	0.81
	Amalan agama Islam 2	3.3	0.92
	Amalan agama Islam 3	3.79	1.02
	Amalan agama Islam 4	4.11	0.87
	Amalan agama Islam 5	3.49	0.86
	Amalan agama Islam 6	4.2	0.79
	Amalan agama Islam 7	4.22	0.72
	Amalan agama Islam 8	4.37	0.68
	Amalan agama Islam 9	4.36	4.36

Jadual 4.6 (Sambungan)

Amalan agama Islam 10	4.71	0.62
Amalan agama Islam 11	4.7	0.56
Amalan agama Islam 12	4.44	0.73
Amalan agama Islam 13	4.7	0.54
Amalan agama Islam 14	3.25	1.06
Amalan agama Islam 15	4.34	0.77
Amalan agama Islam 16	4.48	0.68
Amalan agama Islam 17	4.45	0.73

4.4 Analisis Data Melalui SmartPLS3

Analisis data dalam kajian dilakukan dengan menggunakan perisian SmartPLS bertujuan untuk menjalankan model laluan PLS (*PLS Path Modelling*). Menurut Hair et al. (2012), PLS-SEM boleh membantu pengkaji-pengkaji dalam meningkatkan amalan pelaporan yang baik dalam pelbagai disiplin kajian. Dalam kajian ini, analisis data dijalankan melalui model laluan PLS dan dibahagikan kepada dua bahagian iaitu model pengukuran dan model struktural. Penjelasan seterusnya diterangkan pada bahagian seterusnya.

4.5 Penilaian Pengukuran Model (*Measurement Model*)

Apabila menggunakan SmartPLS, langkah pertama yang dilakukan adalah membuat penilaian terhadap model pengukuran. Model pengukuran dinilai bagi menentukan kesesuaian item-item (beban faktor) pada konstruk-onstruk yang digunakan. Model ini diukur untuk mengesahkan bahawa item-item yang digunakan mengukur konstruk, seterusnya membuktikan instrumen tersebut boleh dipercayai. Selain itu, tujuan pengujian model pengukuran ini ialah untuk mengkaji hubungan antara item-item terhadap konstruk-onstruk. Pengujian model pengukuran ini adalah penting

bagi mengesan penggunaan indikator yang bersesuaian dalam memastikan pengoperasian sesuatu konstruk berjalan dengan baik (Churchill, 1979). Justeru itu, analisis kesahihan kandungan, kesahihan konvergen dan kesahihan diskriminan dijalankan bagi menilai model pengukuran ini (Hair et al., 2014).

4.5.1 Penilaian Petunjuk Kebolehpercayaan (*Reliability*)

Pertama, penulis menguji pemberat item kepada pembolehubah yang terlibat dalam kajian ini. Seperti yang dikatakan oleh Hair et al. (2014), petunjuk kepada pemberat luar perlu lebih tinggi daripada 0.708, namun begitu pemberat yang diterima adalah antara 0.40 dan 0.70. Item-item perlu dipertimbangkan untuk disingkirkan untuk menaikkan nilai kebolehpercayaan komposit (CR) atau *average variance extracted* (AVE). Pemberat adalah lebih daripada 0.7 menunjukkan konstruk menerangkan lebih daripada 50% daripada petunjuk varians (Hair et al., 2014). Dalam peringkat kedua dalam kajian, hanya satu item disingkirkan (C1) berdasarkan kepada loading luar yang rendah dan untuk memperbaiki nilai AVE konstruk.

4.5.2 Penilaian Konsistan Kebolehpercayaan Dalaman (*Consistency Reliability*)

Langkah seterusnya untuk penilaian adalah kebolehpercayaan konsistensi dalaman (CR) (Hair et al., 2014). Kebolehpercayaan konsistensi dalaman kepada model reflektif perlu lebih daripada 0.7 (Hair et al., 2014). Keputusan daripada kajian ini menunjukkan nilai komposit adalah 0.917 (kejayaan PKS Muslim), 0.871 (inovasi), 0.845 (risiko), 0.914 (proaktif), 0.914 (motivasi), 0.940 (rangkaian) dan 0.928 (amalan agama Islam). Keputusan ini menunjukkan semua pembolehubah

mempunyai nilai yang tinggi untuk kebolehpercayaan konsistensi dalaman. Jadual 4.7 menunjukkan nilai kebolehpercayaan komposit pembolehubah.

4.5.3 Penilaian Kesahan Konvergen (*Convergent Validity*)

Bagi indikator reflektif, kesahihan konstruk dapat diukur dengan melihat sejauh mana sesuatu indikator berhubung kait dengan indikator yang lain dalam konstruk yang sama. Hair et al. (2014) mencadangkan tiga kaedah peramalan bagi mengukur kesahihan konvergen iaitu melalui beban faktor item, purata varian terekstrak (AVE) dan kebolehpercayaan komposit. Pada peringkat permulaan, beban faktor bagi item dilihat terlebih dahulu. Nilai beban faktor perlu lebih daripada nilai 0.70, manakala nilai kurang 0.40 perlu digugurkan.

Manakala beban faktor bagi nilai 0.40-0.70 perlu dipertimbangkan untuk digugurkan jika meningkatkan nilai kebolehpercayaan komposit dan purata varian terekstrak. Selain itu, nilai purata varian terekstrak pula perlulah melebihi 0.50 bagi menunjukkan konstruk mampu menerangkan separuh daripada varian indikator. Seterusnya, bagi mengukur kesahihan konvergen, nilai kebolehpercayaan komposit perlulah melebihi 0.70 (Hair et al., 2014). Item-item yang digugurkan ialah A1, A3, A4, A9, A15, A16, A17, A18, C1, E7, E8, E10, E11, E12, E13, E15, E16, E18, E19, G2, G3, G4 dan G17.

Jadual 4.7

Kesimpulan Dapatan Pengukuran Model

Pemboleh ubah Latent	Peramal	Pembe rat	Keboleh percayaan Komposit	AVE	Kesahan Diskriminan
	Kejayaan PKS 2	0.618	0.917	0.502	Ya
	Kejayaan PKS 5	0.734			
	Kejayaan PKS 6	0.784			
	Kejayaan PKS 7	0.692			
	Kejayaan PKS 8	0.767			
	Kejayaan PKS 10	0.692			
	Kejayaan PKS 11	0.757			
	Kejayaan PKS 12	0.775			
	Kejayaan PKS 13	0.709			
	Kejayaan PKS 14	0.64			
	Kejayaan PKS 19	0.599			
	Inovasi				
	Inovasi 1	0.694		0.576	Ya
	Inovasi 2	0.716			
	Inovasi 3	0.77			
	Inovasi 4	0.816			
	Inovasi 5	0.793			
	Risiko				
	Risiko 2	0.8	0.845	0.646	Ya
	Risiko 3	0.8			
	Risiko 4	0.81			
	Proaktif				
	Proaktif 1	0.789	0.914	0.68	Ya
	Proaktif 2	0.831			
	Proaktif 3	0.827			
	Proaktif 4	0.865			
	Proaktif 5	0.809			
	Motivasi				
	Motivasi 1	0.72	0.914	0.545	Ya
	Motivasi 2	0.833			
	Motivasi 3	0.692			
	Motivasi 4	0.763			
	Motivasi 5	0.78			
	Motivasi 6	0.833			
	Motivasi 9	0.702			
	Motivasi 14	0.704			
	Motivasi 17	0.581			
	Rangkaian				
	Rangkaian 1	0.778	0.94	0.614	Ya
	Rangkaian 2	0.791			
	Rangkaian 3	0.64			
	Rangkaian 4	0.859			
	Rangkaian 5	0.73			

Jadual 4.7 (Sambungan)

Amalan agama Islam	Rangkaian 6	0.855			
	Rangkaian 7	0.768			
	Rangkaian 8	0.779			
	Rangkaian 9	0.793			
	Rangkaian 10	0.817			
	Amalan agama Islam 1	0.627	0.928	0.501	Ya
	Amalan agama Islam 5	0.598			
	Amalan agama Islam 6	0.79			
	Amalan agama Islam 7	0.808			
	Amalan agama Islam 8	0.758			
	Amalan agama Islam 9	0.713			
	Amalan agama Islam 10	0.629			
	Amalan agama Islam 11	0.667			
	Amalan agama Islam 12	0.636			
	Amalan agama Islam 13	0.704			
	Amalan agama Islam 14	0.755			
	Amalan agama Islam 15	0.737			
	Amalan agama Islam 16	0.738			

Dalam kajian ini, seperti ditunjukkan dalam jadual 4.7, beban faktor bagi konstruk-konstruk adalah di antara 0.659-0.599. Nilai beban faktor yang kurang daripada 0.70 dikekalkan dan tidak dipertimbangkan untuk pengguguran kerana tidak memberi kesan besar kepada peningkatan nilai purata varian terekstrak dan kebolehpercayaan komposit. Kesemua nilai purata varian terekstrak bagi konstruk-konstruk telah melepasi 0.50 iaitu di antara nilai 0.5-0.7. Bagi pengukuran keboleh percayaian komposit pula, kesemua konstruk melepasi nilai 0.70, iaitu 0.954.

4.5.4 Penilaian Kesahan Diskriminan (*Discriminant Validity*)

Ujian kesahihan diskriminan dilakukan bagi memastikan setiap konstruk adalah berbeza dengan konstruk yang lain. Setiap item mestilah saling berkait antara konstruk masing-masing, tetapi berbeza dengan konstruk-konstruk lain. Bagi ujian

ini, nilai kuasa dua purata varian ekstrak dibandingkan dengan hubungan antara konstruk-onstruk (Claes & Larcker, 2012; Hair et al., 2014).

Setiap konstruk perlulah mempunyai nilai kuasa dua purata varian terekstrak tertinggi berbanding lajur dan baris di mana konstruk tersebut berada bagi mengesahkan kesahihan diskriminan konstruk tersebut (Hair et al., 2014). Jadual 4.8 menunjukkan nilai kuasa dua purata varian terekstrak bagi kesemua konstruk lebih tinggi daripada nilai lain daripada lajur dan baris di mana ia berada. Ini mengesahkan kesahihan diskriminan bagi kesemua konstruk dalam model ini.

Jadual 4.8
Kesahan Diskriminan: Fornell-Larcker Criterion

	1	2	3	4	5	6	7	Kesahan Diskriminan
(1) Amalan agama Islam	0.708							Ya
(2) Inovasi	0.442	0.759						Ya
(3) Motivasi	0.631	0.702	0.738					Ya
(4) Proaktif	0.429	0.641	0.715	0.825				Ya
(5) Rangkaian	0.598	0.458	0.718	0.511	0.783			Ya
(6) Risiko	0.533	0.586	0.654	0.675	0.521	0.804		Ya
(7)Kejayaan PKS	0.412	0.596	0.577	0.566	0.512	0.497	0.709	Ya

4.6 Penilaian Struktur Model (*Structural Model*)

Bahagian ini memfokuskan kepada penilaian struktur model, diikuti dengan ujian hipotesis. Penilaian yang dijalankan adalah merujuk kepada cara yang diperkenalkan oleh (Hair et al., 2014). Langkah-langkah yang terlibat adalah, penilaian kollineariti (*collinearity*), penilaian koefisyen dan pengenapastian (R^2), penilaian struktur laluan

koefisien model, penilaian kepada peramalan kerelevanan (*predictive relevance*), serta penilaian kepada kesan saiz.

4.6.1 Penilaian Kollineariti (*Collinearity*)

Dalam menilai kollineariti, ia dilakukan menerusi regresi linear berdasarkan nilai toleransi (*tolerance value*) dan *variance inflation factor* (VIF). Seperti yang dicadangkan oleh Hair et al. (2014), masalah kollineariti terjadi apabila nilai toleransi adalah 0.20 atau lebih rendah dan nilai VIF 5 atau lebih. Penulis menggunakan langkah-langkah yang telah diperkenalkan oleh Wong (2016). Untuk model, terdapat lima pembolehubah inovasi, risiko, proaktif, motivasi, rangkaian dan amalan agama Islam yang mempunyai laluan menunjuk pembolehubah bersandar kejayaan PKS Muslim.

Oleh itu, penulis menjalankan enam set regresi linear untuk mendapat nilai VIF kepada pembolehubah yang telah ditentukan. Jadual 4.9 menunjukkan nilai VIF bagi enam set pembolehubah bersandar, inovasi, risiko, proaktif, motivasi, rangkaian dan amalan agama Islam. Nilai kesemua set dilaporkan kurang daripada 5 peramal dan tiada isu kollineariti untuk setiap pembolehubah peramal.

Jadual 4.9
Penilaian Kollineariti (Collinearity)

Pembolehubah	VIF	VIF>5
Inovasi	2.213	Tidak
Risiko	2.244	Tidak
Proaktif	2.568	Tidak
Motivasi	4.164	Tidak
Rangkaian	2.257	Tidak
Amalan agama Islam	1.885	Tidak

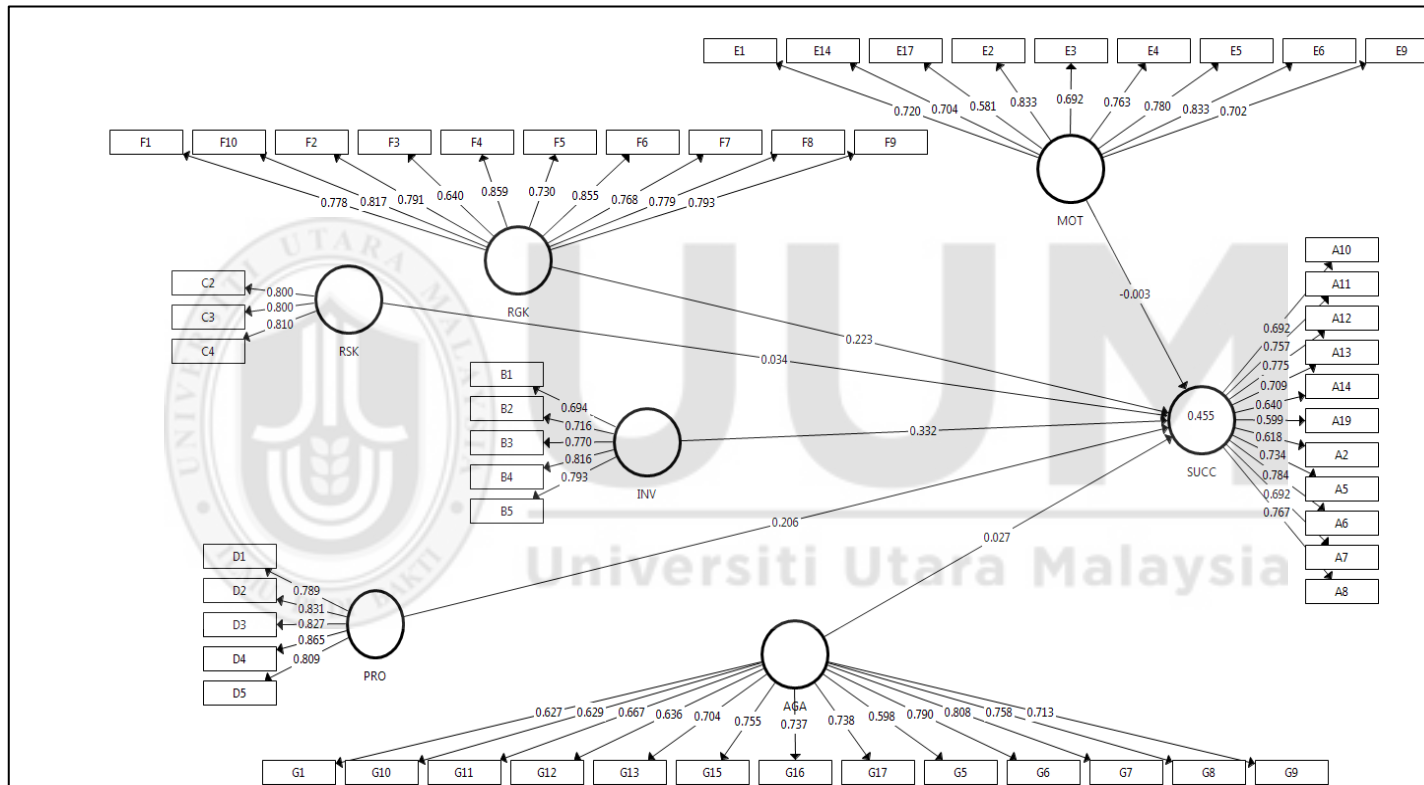
4.6.2 Pengujian Hipotesis (Kesan Hubungan Langsung)

Apabila penilaian penentuan hipotesis dilakukan, penulis menilai laluan koefisien untuk struktur model. Penulis menggunakan prosidur *bootstrapping* dengan 122 kes dan 500 sampel dalam mengenalpasti tahap signifikan dan laluan koefisien. Rajah 4.4 menunjukkan nilai laluan koefisien dan nilai p model. Secara jelas, hanya dua laluan iaitu risiko dan motivasi secara terus yang menunjukkan keputusan nilai p lebih daripada 0.05.

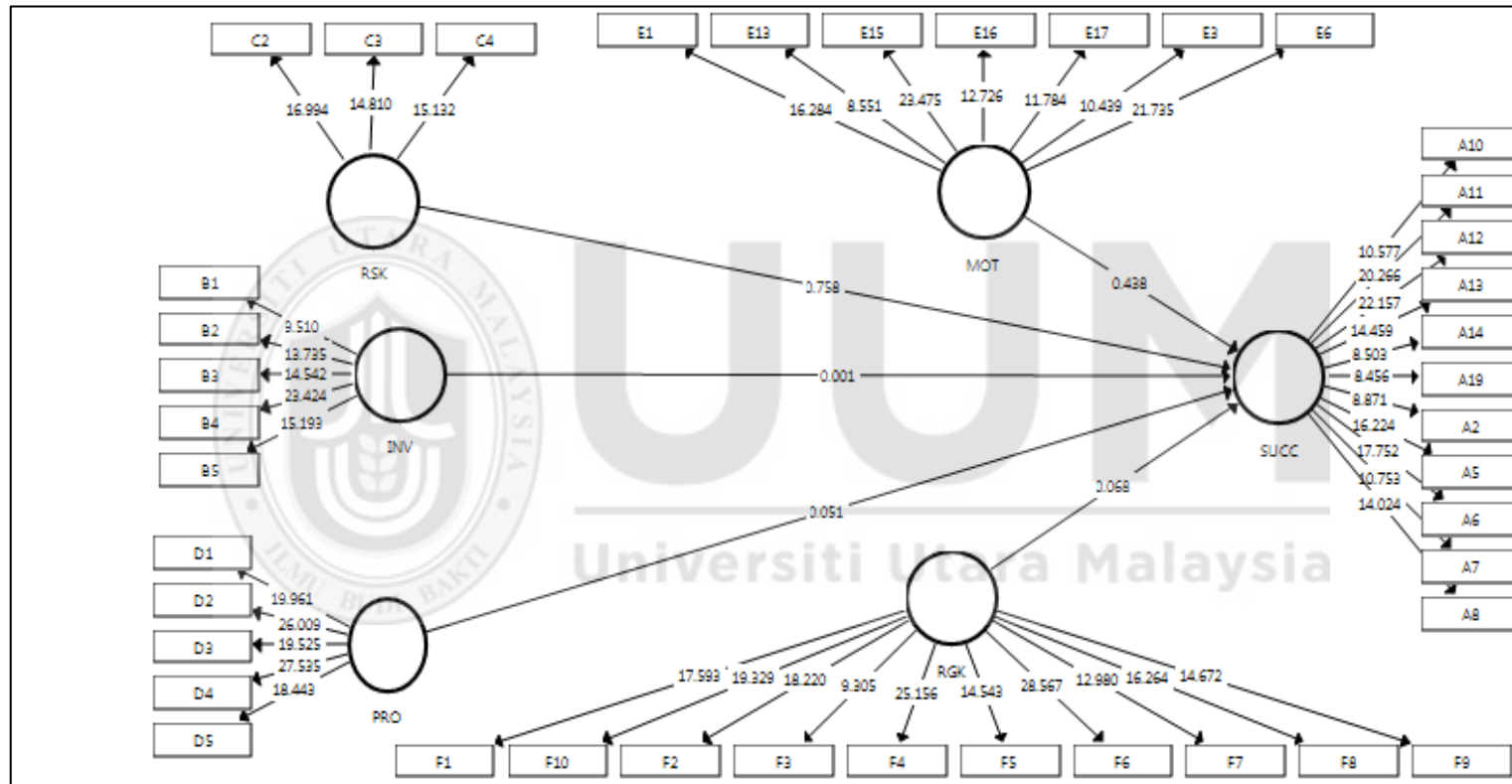
Manakala terdapat tiga laluan terus menunjukkan signifikan iaitu inovasi, proaktif dan rangkaian. Rajah 4.5 menunjukkan laluan penyederhana terhadap hubungan rangkaian dengan kejayaan PKS Muslim adalah signifikan. Tetapi laluan koefisien hubungan penyederhana lain didapati tidak signifikan.

4.6.3 Penilaian Struktur Laluan Koefisien Model (*Path Coefficient*)

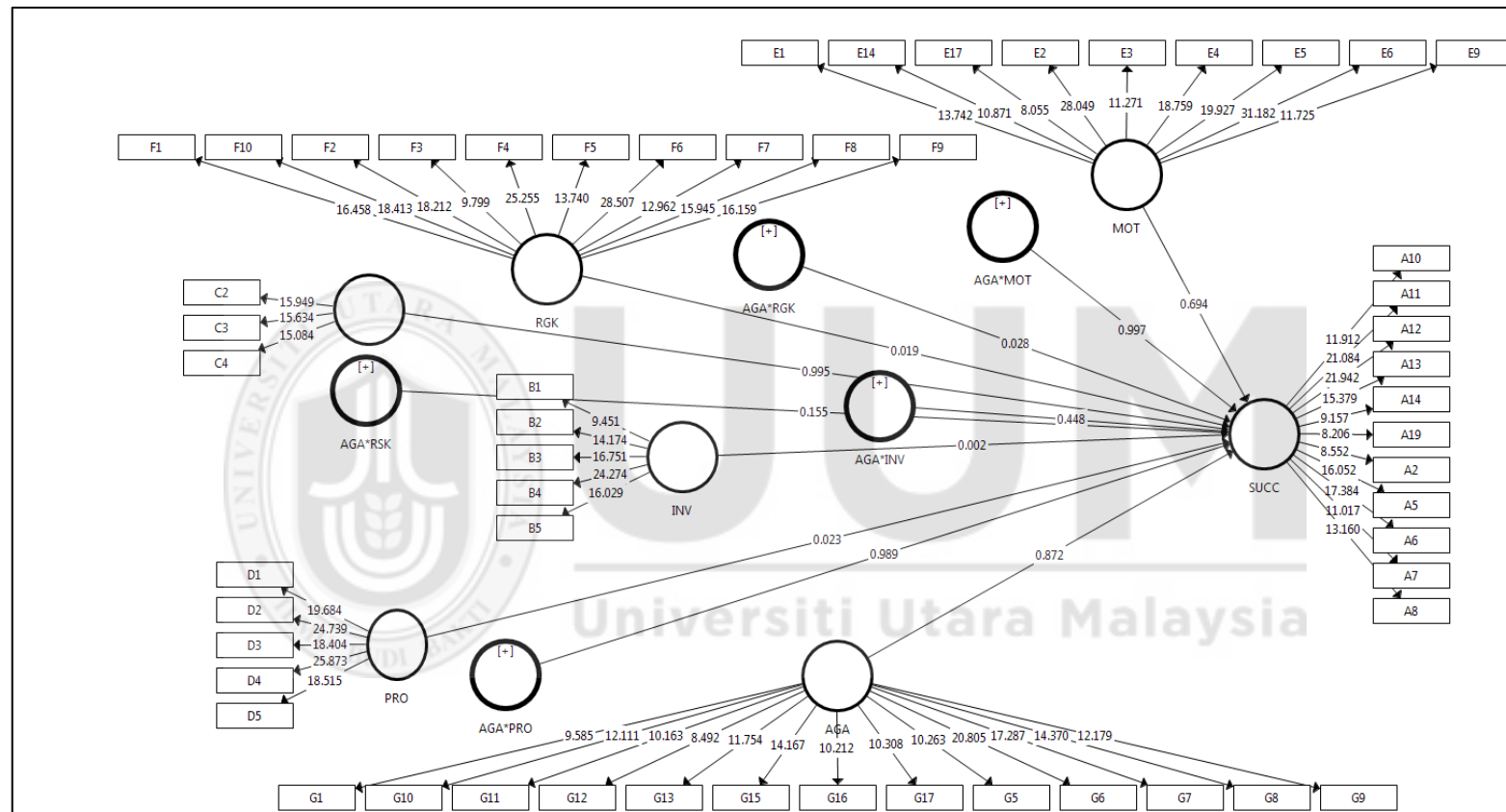
Laluan koefisien dipamerkan dalam Jadual 4.10. Kebanyakan nilai kritikal yang digunakan untuk mengenalpasti tahap signifikan nilai-t „two tales“ adalah 1.65 (tahap signifikan 10 peratus), 1.96 (tahap signifikan=1 peratus) (Ramayah,2014). Daripada jadual, boleh dilihat bahawa nilai-t inovasi 3.199 dan nilai p 0.001, nilai proaktif 1.960 dan p 0.051 serta nilai-t rangkaian dilaporkan sebagai 1.826 dan nilai p 0.068 adalah signifikan. Manakala pembolehubah-pembolehubah risiko dan motivasi tidak signifikan.



Rajah 4.3
PLS Algorithm



Rajah 4.4
Laluan Koefisyen



Rajah 4.5
Laluan Koefisien dengan Penyederhana

Jadual 4.10

Anggaran Koefisien Laluan PLS Struktur Model dan Nilai-p

Hipotesis	Hubungan	Laluan Koefisien	Nilai t	Nilai p	Keputusan
H1	Inovasi → kejayaan di kalangan usahawan PKS Muslim.	0.313	3.199	0.001	Disokong
H2	Risiko → kejayaan di kalangan usahawan PKS Muslim	0.031	0.308	0.758	Tidak Disokong
H3	Proaktif → kejayaan di kalangan usahawan PKS Muslim	0.189	1.960	0.051	Disokong
H4	Motivasi → kejayaan di kalangan usahawan PKS Muslim	0.094	0.777	0.438	Tidak Disokong
H5	Rangkaian → kejayaan di kalangan usahawan PKS Muslim signifikan	0.188	1.826	0.068	Disokong

4.6.4 Peramalan Kerelevanan Model (*Predictive Relevance of the Model*)

Pada peringkat ini, penulis telah menjalankan penilaian *Stone-Geisser's predictive relevance* (Q^2) seperti yang dicadangkan oleh (Hair et al., 2014). Penilaian ini penting kerana ia dapat mengesahkan data dan poin peramal konstruk endogenus dalam pengukuran relative boleh diramal secara tepat. Penulis menggunakan prosidur *blindfolding*. Dalam meramal kebolehppercayaan, nilai Q^2 dilaporkan sebagai lebih daripada (Wynne W. Chin, 1998). Dalam model ini, nilai Q^2 dilaporkan adalah melebihi 0 untuk semua pembolehubah endogenus di mana nilai kejayaan PKS (0.219). Kesimpulan kepada keputusan penentu koefisien (*coefisien of determination*) (R^2) dan ramalan kebolehppercayaan (*Predictive Relevance*) (Q^2) ditunjukkan dalam Jadual 4.11.

Jadual 4.11

Keputusan Mengenalpasti Koefisien (R^2) dan Anggaran Kebolehterimaan (Relevance) (Q^2)

Endoginus Pembolehubah Latent	R^2	Q^2
Kejayaan PKS	0.455	0.219

4.6.5 Ujian Kesan Penyederhana

Merujuk kepada langkah-langkah analisis penyederhana yang disediakan oleh Hair et al. (2014) pada peringkat pertama, model perlu diuji tanpa penyederhana. Keputusan yang diperolehi mendapati tiga laluan signifikan. Pada peringkat kedua, penulis telah memasukkan penyederhana dan kesan secara keseluruhannya. Terdapat satu hubungan pembolehubah yang mendapat kesan penyederhana. Berdasarkan keputusan pengujian hubungan penyederhana dipamerkan dalam Jadual 4.12, keputusan yang diperolehi adalah faktor rangkaian PKS mendapat kesan penyederhana terhadap kejayaan PKS Muslim. Oleh itu, H6a5 menyokong kajian ini.

Hipotesis H6a5 menyatakan bahawa keberkesanan amalan agama Islam menyederhanakan hubungan antara faktor kejayaan PKS rangkaian dan kejayaan PKS Muslim. Hubungan ini lebih kuat (iaitu lebih positif) apabila PKS yang mempunyai faktor kejayaan rangkaian dengan penyederhana berbanding faktor kejayaan tanpa penyederhana. Seperti yang dijangkakan, keputusan yang ditunjukkan dalam Rajah 4.11 menyatakan bahawa faktor rangkaian dengan penyederhana amalan agama Islam ($\beta = 0.321$, $t = 2.286$, $p < 0.05$) adalah signifikan secara statistik.

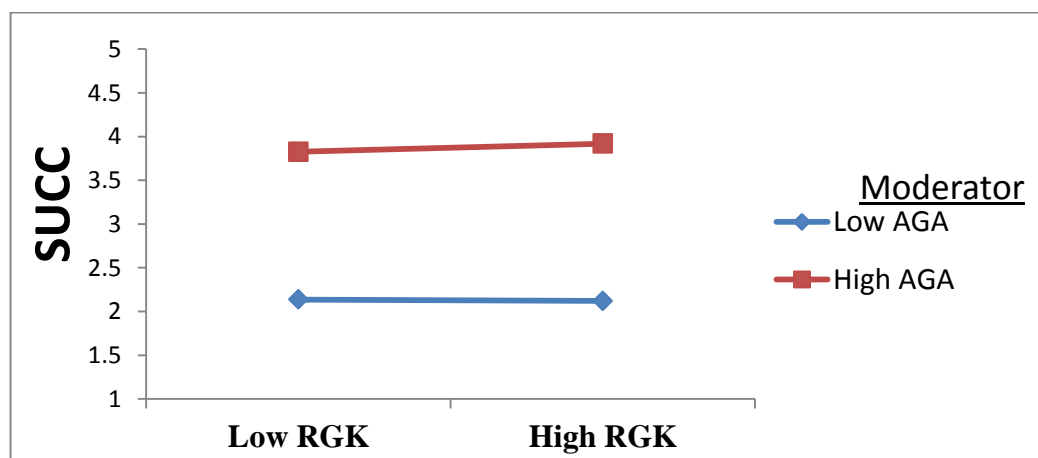
Maklumat daripada pekali laluan digunakan dalam kesan penyederhana amalan agama Islam terhadap hubungan antara faktor kejayaan PKS rangkaian dan kejayaan

PKS Muslim adalah seperti Rajah 4.6. Prosedur yang digunakan adalah seperti disarankan oleh Aiken dan West (1993), Dawson dan Richter (2002) dan Dawson (Marcus et al., 2002). Rajah menunjukkan hubungan rangkaian dan kejayaan PKS Muslim disederhana oleh amalan agama di mana amalan agama sentiasa menyokong hubungan ini supaya positif (Dawson, 2014).

Jadual 4.12

Analisis Penyederhana untuk Kesan Terus dan Tidak Terus (Direct and Indirect Effect)

Hipotesis	Hubungan	Kesan Tidak Terus			Keputusan
		Laluan Koefisyen	Nilai t	Nilai p	
H6a1	Inovasi *Amalan agama Islam → kejayaan PKS Muslim	-0.097	0.752	0.452	Tidak Disokong
H6a2	Risiko *Amalan agama Islam → kejayaan PKS Muslim	-0.158	1.361	0.174	Tidak Disokong
H6a3	Proaktif *Amalan agama Islam → kejayaan PKS Muslim	-0.002	0.012	0.990	Tidak Disokong
H6a4	Motivasi *Amalan agama Islam → kejayaan PKS Muslim	0.001	0.004	0.997	Tidak Disokong
H6a5	Rangkaian *Amalan agama Islam → kejayaan PKS Muslim	0.321	2.286	0.023	Disokong



Rajah 4.6

Kesan amalan agama Islam terhadap hubungan faktor kejayaan PKS iaitu rangkaian terhadap kejayaan PKS Muslim

4.6.6 Penilaian Kesan Saiz f^2 dan q^2

Penilaian kepada saiz kesan koefisien kepada penentuan R^2 menggunakan f^2 dan kesan saiz untuk kebolehppercayaan Q^2 menggunakan q^2 (Hair et al., 2014). Oleh itu, penulis membentangkan analisis berdasarkan kesan saiz iaitu kesan saiz f^2 dan kesan saiz q^2 .

4.6.6.1 Kesan Saiz f^2

Kesan saiz untuk R^2 , f^2 dirujuk kepada pemerhatian dalam nilai R^2 selepas pembolehubah eksoginus dihalang daripada model (Hair et al., 2014). Nilai ini diterjemah sebagai kecil (0.02), sederhana (0.15) dan besar (0.35) (Hair et al., 2014). Nilai f^2 telah dikira berdasarkan persamaan 4.1. Memandangkan terdapat lima pembolehubah yang menjadi sebagai endogenus pembolehubah laten, maka pengiraan dilandaskan kepada pembolehubah kejayaan PKS Muslim. Kesimpulan dapatan dibentangkan dalam Jadual 4.12. Secara keseluruhan, inovatif, proaktif dan rangkaian memberikan impak yang kecil kepada pembolehubah endogenus kejayaan PKS Muslim. Manakala pembolehubah endogenus dengan penyederhana (Jadual 4.13) memberikan impak lebih besar kepada inovatif (sederhana) dan kesan kecil kepada pembolehubah-pembolehubah lain. Penilaian kesan saiz adalah berdasarkan formula berikut:

$$f^2 = \frac{R^2_{included}}{(1-R^2_{excluded})}$$

Jadual 4.13

Keputusan kesan saiz f^2

Pembolehubah Endogenus	$R^2_{include}$	$R^2_{exclude}$	f^2	Keputusan
Inovatif	0.46	0.39	0.13	Kecil
Risiko	0.46	0.46	0.00	Tiada Kesan
Proaktif	0.46	0.44	0.03	Kecil
Motivasi	0.46	0.46	0.00	Tiada Kesan
Rangkaian	0.46	0.43	0.04	Kecil
Amalan agama Islam	0.46	0.46	0.00	Tiada Kesan

4.6.6.2 Kesan Saiz q^2

Kesan kerelevanan model Q^2 adalah merujuk kepada q^2 perubahan pemerhatian dalam peramalan kerelevanan nilai Q^2 iaitu nilai selepas pembolehubah exogenous dikeluarkan daripada model (Hair et al., 2014). Nilai ini diterjemahkan sebagai kecil (0.02), sederhana (0.15) dan besar (0.35) (Hair et al., 2014). Memandangkan terdapat satu pembolehubah yang berfungsi sebagai pembolehubah endogenus iaitu kejayaan PKS Muslim. Kesimpulan keputusan ditunjukkan dalam Jadual 4.14. Keputusan yang didapati adalah terdapat kesan saiz yang kecil kepada hubungan pembolehubah inovatif. Manakala bagi ramalan kepada pembolehubah-pembolehubah lain tiada kesan yang berlaku. Nilai q^2 dikira dengan persamaan:

$$q^2 = \frac{(Q^2_{include})}{(1 - Q^2_{exclude})}$$

Jadual 4.14

Keputusan kesan saiz q^2

Pembolehubah Endogenus	$Q^2_{include}$	$Q^2_{exclude}$	q^2	Keputusan
Inovatif	0.16	0.14	0.02	Kecil
Risiko	0.16	0.15	0.01	Tiada kesan
Proaktif	0.16	0.16	0.00	Tiada kesan
Motivasi	0.16	0.16	0.00	Tiada kesan
Rangkaian	0.16	0.15	0.01	Tiada kesan
Amalan agama Islam	0.16	0.15	0.01	Tiada kesan

4.7 Keputusan Ujian Hipotesis

Kajian ini menggunakan ujikaji kajian rentas (*cross sectional study*) dan data dikutip menggunakan borang soal selidik. Terdapat lima hipotesis pada peringkat pertama dan lima pengujian hipotesis dalam peringkat kedua. Kesimpulan hipotesis ditunjukkan dalam Jadual 4.15.

Jadual 4.15

Keputusan Hipotesis Kajian

Hipotesis	Pembolehubah	Keputusan
H1	Inovasi mempunyai hubungan yang signifikan dengan kejayaan PKS Muslim.	Disokong
H2	Risiko mempunyai hubungan signifikan dengan kejayaan PKS Muslim	Tidak Disokong
H3	Proaktif mempunyai hubungan signifikan dengan kejayaan PKS Muslim.	Disokong
H4	Motivasi mempunyai hubungan signifikan dengan kejayaan PKS Muslim	Tidak Disokong
H5	Rangkaian mempunyai hubungan signifikan dengan kejayaan PKS Muslim	Disokong
H6	Amalan agama Islam mempunyai hubungan signifikan kejayaan PKS Muslim	Tidak Disokong
H6a1	Amalan agama Islam mempunyai kesan penyederhanaan antara inovasi dan kejayaan PKS Muslim	Tidak Disokong
H6a2	Amalan agama Islam mempunyai kesan penyederhanaan antara risiko dan kejayaan PKS Muslim	Tidak Disokong
H6a3	Amalan agama Islam mempunyai kesan penyederhanaan antara proaktif dan kejayaan PKS Muslim	Tidak Disokong
H6a4	Amalan agama Islam mempunyai kesan penyederhanaan antara motivasi dan kejayaan PKS Muslim	Tidak Disokong
H6a5	Amalan agama Islam mempunyai kesan penyederhanaan antara rangkaian dan kejayaan PKS Muslim	Disokong

4.8 Rumusan

Bab ini menggambarkan keputusan kepada kajian ini. Kajian ini pengutipan data dan diuji dengan 10 hipotesis. Tiga hipotesis untuk peringkat 1 disokong iaitu hubungan inovasi, proaktif dan rangkaian dengan kejayaan PKS Muslim. Dalam peringkat kedua hipotesis melibatkan penyederhana amalan agama Islam kepada pembolehubah bersandar dan pembolehubah tidak bersandar. Secara keseluruhan,

pengukuran yang mengandungi 56 item telah diuji pada peringkat pertama, 11 item kejayaan PKS Muslim, lima item inovasi, tiga item kepada risiko, 5 item proaktif, 9 item motivasi, 10 item rangkaian dan 13 item amalan agama Islam. Di dalam bab seterusnya, penulis membincangkan tentang keputusan kajian ini. Kesimpulan dan cadangan diutarakan.



BAB LIMA

RUMUSAN DAN CADANGAN KAJIAN

5.1 Pendahuluan

Bab ini memperkatakan mengenai ringkasan, perbincangan dan rumusan bagi keseluruhan kajian ini. Bab ini dipecahkan kepada sembilan bahagian dimulai dengan bahagian pendahuluan dan ringkasan kajian. Bahagian ketiga adalah perbincangan dan rumusan. Seterusnya, keempat diteruskan dengan melihat kepada implikasi penemuan kajian dari sudut teori dan pengukuran. Berikutnya, adalah cadangan langkah-langkah membina PKS berjaya. Seterusnya, bahagian ketujuh membincangkan tentang batasan kajian dan bahagian kelapan adalah berkenaan cadangan kajian lanjutan. Pada akhirnya, kesimpulan dibuat secara keseluruhan mengikut perbincangan yang telah dibuat di dalam bab ini.

5.2 Ringkasan Kajian

Peranan kejayaan PKS Muslim terhadap pembangunan ekonomi, politik dan sosial masyarakat Islam di Malaysia tidak dapat disangkal lagi. Kejayaan PKS yang baik melalui keusahawanan adalah penting dalam memastikan kelangsungan ekonomi agar dapat terus dinikmati secara berterusan. Namun begitu, timbul persoalan mengenai kejayaan PKS Muslim yang masih mengecewakan. Berdasarkan laporan PKS dan literatur, peranan PKS Muslim masih kurang menyerlah menunjukkan bahawa PKS Muslim masih kurang mempraktikkan amalan keusahawanan yang baik dalam membawa kejayaan kepada PKS mereka.

Timbul isu kejayaan PKS Muslim dalam mempraktikkan amalan agama Islam di dalam PKS hingga kini masih belum dibuktikan oleh kajian-kajian terdahulu. Kajian-kajian berkenaan faktor-faktor kejayaan kebanyakan hanyalah berkisar mengenai keagamaan yang diukur kepada usahawan Muslim berbanding kajian yang dilaksanakan kepada PKS Muslim (firma/perusahaan). Justeru, tujuan utama kajian ini ialah mengenalpasti faktor-faktor kejayaan terhadap kejayaan PKS Muslim dengan amalan agama Islam sebagai penyederhana dalam usaha meningkatkan kejayaan dalam kalangan PKS Muslim.

Isu berkenaan kejayaan PKS ini timbul sebagai persoalan dalam menyumbangkan jalan penyelesaian kepada isu kegagalan PKS Muslim. Kajian ini menggunakan RBV sebagai teori asas dalam mencari faktor-faktor kejayaan sebagai sumber kepada kejayaan PKS Muslim. Hasil pembacaan literatur, didapati rujukan empirikal mengenai kejayaan PKS Muslim menggunakan teori asas RBV masih terhad. Oleh itu, kajian ini telah cuba mengisi kelompongan tersebut. Kajian-kajian yang telah menggunakan RBV didapati masih belum menerangkan amalan agama Islam dalam PKS Muslim. Sehubungan itu, kajian ini telah mengisi kelompongan yang memerlukan sumbangan jawapan secara empirikal tentang amalan agama PKS sebagai penyederhana.

Berdasarkan kajian-kajian lepas, EO kerap kali diuji secara unidimensi membuatkan dapatan kurang jelas bagi melihat kontribusi kepada kejayaan PKS Muslim yang masih berada di tahap rendah. Oleh itu, pendekatan kajian kepada elemen EO secara multidimensi didapati sesuai dalam kajian ini. Kajian dibuat secara berasingan

kepada pembolehubah-pembolehubah EO iaitu inovasi, risiko dan proaktif dan hasil dapatan lebih jelas dan lebih terperinci.

5.2.1 Profil PKS Muslim Berjaya

Penelitian rapi telah dilakukan secara menyeluruh terhadap pemilihan responden dan seterusnya beberapa penambahbaikan instrumen dengan cara mengadaptasi instrumen-instrumen daripada kajian lepas telah dibuat. Begitu juga kaedah pengedaran borang soal selidik yang bersesuaian telah dikenalpasti dalam usaha memudahkan borang soal selidik diisi dan pemulangan soal selidik dengan kadar yang cepat dan dalam jumlah yang mencukupi untuk kajian. Kaedah yang telah digunakan ialah dengan cara kiriman emel menggunakan *'google form'*. Bagi mencapai objektif-objektif kajian, soal selidik telah diedarkan kepada PKS PUNB di seluruh Malaysia.

PKS Muslim yang terpilih mewakili seluruh populasi usahawan PKS Muslim di Malaysia khususnya PKS Muslim PUNB. Daripada keseluruhan jumlah populasi PKS Malaysia sebanyak 462,940, 122 responden mewakili populasi ini iaitu 0.03 peratus. Manakala secara khususnya, mewakili sebanyak 5.3 peratus daripada jumlah 2286 PKS PUNB. Oleh kerana pemilihan responden ini telah dibuat berdasarkan definisi PKS Muslim berjaya dan kejayaan PKS berdasarkan literatur, para responden telah didapati berpotensi menjawab objektif-objektif kajian ini.

PKS Muslim berjaya yang telah terpilih dalam kajian ini menunjukkan ciri-ciri pemiliknya yang mematuhi amalan agama serta mempunyai profil PKS Muslim yang berjaya. Sehubungan dengan itu, berdasarkan kajian ini, kejayaan PKS Muslim

terdiri daripada 76.6 peratus kaum lelaki iaitu. Kebanyakannya berumur 25 tahun ke atas. Selain pemilik PKS Muslim beretnik Melayu, terdapat juga pemilik PKS beragama Islam tetapi berbangsa lain. Selanjutnya, pemilik PKS ini hampir semua telah berkahwin iaitu 91.3 peratus. Lebih menarik tiada pemilik PKS ini berstatus janda atau balu. Majoriti pemilik PKS ini telah sedia mempunyai pengalaman bekerja sebelum memulakan perniagaan. Manakala tahap pendidikan pemilik PKS ini adalah bagus kerana semuanya mempunyai pelajaran yang baik iaitu majoritinya mempunyai pendidikan tertinggi ijazah, diploma atau sijil.

Melihat kepada profil PKS Muslim yang berjaya pula, didapati PKS Muslim di Malaysia berkembang dan terlibat dalam pelbagai bidang perniagaan. Antara bidang terlibat adalah permotoran, diikuti hardware dan kejuruteraan, kesihatan dan servis, produk petroleum, pakaian dan aksesori, perhiasan dan jam, pendidikan, ICT dan lain-lain. Manakala PKS Muslim berkembang lebih daripada 5 peratus. Dari segi tempoh perniagaan, kebanyakan PKS telah menjalankan perniagaan lebih daripada 6 tahun iaitu 70.6 peratus. Hasil kajian ini adalah keputusan yang diperolehi daripada PKS Muslim PUNB daripada seluruh Malaysia.

5.2.2 Analisis Data dan Dapatan Kajian

Ujian kesahihan konvergen dan kesahihan diskriminan menggunakan perisian PLS telah dijalankan kepada konstruk inovasi, risiko, proaktif, motivasi, rangkaian dan amalan agama Islam bagi menjawab objektif-objektif kajian. Secara keseluruhannya, objektif-objektif kajian telah berjaya dicapai. Dapatan kajian ini digunakan untuk mentafsirkan hasil kajian untuk dibincangkan.

Objektif pertama kajian adalah untuk mengenalpasti hubungan antara inovasi, risiko, proaktif dan motivasi terhadap kejayaan PKS Muslim. Manakala objektif kedua bagi kajian ini ialah untuk mengenalpasti hubungan antara rangkaian terhadap kejayaan PKS Muslim. Seterusnya, objektif ketiga bagi kajian ini ialah untuk mengukur pengaruh faktor amalan agama Islam sebagai penyederhana (*moderator*) kepada hubungan faktor-faktor (*independent variable*) inovasi, risiko, proaktif, motivasi dan rangkaian PKS terhadap kejayaan Muslim PKS (*dependent variable*).

Dapatan kajian menunjukkan bahawa konstruk inovasi, proaktif dan rangkaian mempunyai hubungan dengan kejayaan PKS Muslim secara positif dan signifikan. Analisis seterusnya ialah melihat peranan faktor penyederhana iaitu amalan agama Islam dalam mempengaruhi hubungan antara inovasi, risiko, proaktif, motivasi dan rangkaian terhadap kejayaan PKS Muslim. Dapatan kajian menunjukkan faktor amalan agama Islam menjadi penyederhana yang signifikan terhadap hubungan antara faktor rangkaian dan kejayaan PKS Muslim.

5.3 Perbincangan dan Rumusan

Pada bahagian ini, perbincangan difokuskan kepada rumusan hasil dapatan kajian berdasarkan objektif-objektif kajian. Rumusan dibahasakan berdasarkan teori dan penemuan kajian-kajian lepas.

Berdasarkan min analisis didapati, kesemua konstruk melepasi nilai 3.0 bermakna semua PKS bersetuju bahawa konstruk-konstruk yang dipilih dalam kajian ini memang menjadi amalan PKS mereka. Merujuk kepada dapatan konstruk kejayaan PKS, min yang diperolehi adalah 3.78. Ini memberikan tafsiran bahawa kejayaan

PKS Muslim adalah di tahap rendah. Namun begitu, kejayaan ini menghampiri nilai sederhana membawa maksud, kejayaan PKS perlu dianjakkan lagi kedudukannya supaya lebih baik. Manakala konstruk rangkaian, amalan agama Islam dan motivasi adalah faktor-faktor yang diamalkan dengan sederhana baik. Ketiga-tiga konstruk ini dilihat perlu dibaiki untuk mencapai tahap yang lebih tinggi. Manakala konstruk risiko, inovasi dan proaktif mendapat keputusan rendah bermakna perhatian dan tindakan kepada konstruk-konstruk ini perlu digandakan oleh PKS Muslim di Malaysia.

5.3.1 Objektif Pertama: Untuk mengenalpasti hubungan antara inovasi, risiko, proaktif dan motivasi terhadap kejayaan PKS Muslim.

Keputusan kajian menunjukkan bahawa inovasi dan proaktif sahaja mempunyai hubungan positif yang signifikan terhadap kejayaan PKS Muslim, manakala dua lagi konstruk, iaitu risiko dan motivasi tidak signifikan ke atas kejayaan PKS Muslim.

5.3.1.1 Inovatif

Inovasi adalah melakukan sesuatu yang baru dalam aktiviti dan produk yang memberi fokus kepada kejayaan masa depan (Shumpeter, 1947). Penemuan kajian menunjukkan hubungan positif yang signifikan antara inovasi dengan kejayaan PKS Muslim. Dapatan ini adalah selari dengan kajian sebelum ini dalam pelbagai bidang (Chai, 2014; Dai, Maksimov, Gilbert, & Fernhaber, 2014; Goel & Yang, 2015; Imhemad, 2011; Kaliappen, 2014; Mas-Tur & Ribeiro, 2014; Rigtering, Kraus, Eggers, & Jensen, 2014; Shamsuddin, Othman, Shahadan, & Zakaria, 2012; Suriati, 2014; Z. Tang & Tang, 2012), begitu juga kajian di luar negara (B. S. Anderson & Eshima, 2013; Bruton, Khavul, Siegel, & Wright, 2015; Dai et al., 2014; Galindo &

Méndez, 2014; Kaliappen, 2014; Kreiser et al., 2013; Mas-Tur & Ribeiro, 2014; Morgan et al., 2016; Stam et al., 2014; Uy, Chan, Sam, Ho, & Chernyshenko, 2015; Wincent, Thorgren, & Anokhin, 2014).

Inovasi merupakan faktor penting dalam kejayaan PKS Muslim. PKS Muslim memberikan penekanan tentang pembangunan produk (R&D), penggunaan teknologi dalam operasi, idea-idea baru, pemasaran dan kekerapan pengeluaran produk. Hal ini kerana inovasi berperanan membantu PKS dalam melakukan sesuatu yang baru dalam aktiviti dan produk untuk memenuhi keperluan dan kehendak pasaran seterusnya berjaya dalam persaingan. Hasil kajian yang telah dijalankan mendapati PKS Muslim mengamalkan inovasi dalam PKS mereka. Dalam masa yang sama, inovasi dapat membantu PKS untuk mewujudkan strategi jangka panjang dengan menukarkan kaedah lama kepada kaedah baru.

PKS berinovasi mempunyai kemampuan menyelesaikan keperluan masyarakat dengan cara menjana idea-idea yang kreatif seterusnya mencipta peluang dalam usaha meningkatkan produktiviti dan kejayaan PKS. Dari segi teori ilmu keusahawanan, hasil kajian ini selari dengan teori keusahawanan Schumpeter dan Miller 1984 yang mengatakan PKS yang berjaya perlu mempunyai faktor kejayaan inovasi. Justeru, keterangan yang mencukupi telah diperolehi dalam kajian ini mengesahkan bahawa inovasi mempunyai hubungan dengan kejayaan PKS.

5.3.1.2 Risiko

Risiko yang diambil oleh PKS adalah apabila mendapat peluang meningkatkan pulangan dijangka (*calculated risk*) kepada PKS mereka (Miller & Bromiley, 1990).

Dapatan kajian menunjukkan peranan hubungan risiko dan kejayaan PKS Muslim adalah tidak disokong. Kajian yang menyokong dapatan kajian ini adalah Brockman, Jones, dan Becherer (2012) dalam kajian lain di mana faktor risiko tidak menyokong orientasi pelanggan. Begitu juga dengan kajian oleh (Dai et al., 2014) juga mendapati risiko tidak menyokong dalam meluaskan pasaran dalam pasaran antarabangsa.

Terdapat beberapa punca dikenalpasti tentang kenapa faktor risiko didapati tidak signifikan kepada kejayaan PKS Muslim. Berdasarkan jawapan kepada soalan terbuka di akhir borang soal selidik (Lampiran 7) responden menyatakan, mereka menghadapi masalah modal untuk berkembang yang mungkin merupakan alasan faktor risiko ini tidak signifikan. PKS menyatakan mereka mempunyai masalah untuk memperolehi pembiayaan daripada agensi-agensi keusahawanan. Lebih malang apabila PKS mereka mendapat peluang yang baik, tetapi tidak mempunyai cukup modal untuk merebut peluang tersebut.

Rata-rata responden menyatakan masalah kewangan untuk menambah modal. Ini membuatkan mereka terlepas banyak peluang-peluang perniagaan. Para responden mengharapkan sokongan, peluang dan idea produk Muslim. Responden menyatakan mereka tidak mendapat bantuan secukupnya dalam mengembangkan produk, penjenamaan secara Islam dan insentif khas kepada PKS Muslim. Perkara-perkara ini menjadikan mereka tidak mampu mengambil risiko dengan mengambil peluang-peluang baru.

Dalam konteks kejayaan PKS Muslim, terdapat banyak sebab boleh dikaitkan dengan penemuan tiada hubungan antara pembolehubah risiko dan kejayaan PKS ini. Antara

sebabnya pengukuran risiko dalam kajian ini menjurus kepada isu alam sekitar, peranan pekerja dalam mengambil risiko dan pengambilan risiko PKS secara keseluruhannya. Pengukuran ini dilihat agak lemah kerana kurang menjurus kepada pengurusan pengambilan risiko. Oleh kerana terdapat perbezaan persekitaran dan populasi kajian ini, soalan faktor risiko ini perlu diperincikan kerana pengukuran dalam kajian ini agak umum. Ini kerana jika dirujuk kepada dapatan min untuk konstruk risiko, purata PKS bersetuju bahawa mereka mengambil risiko. Begitu juga jika dilihat kepada skor purata pendidikan usahawan, kebanyakannya adalah berpendidikan dan tidak mustahil usahawan PKS Muslim mengamalkan pengambilan risiko. Namun begitu, kajian ini mengesahkan risiko tidak mempunyai hubungan dengan kejayaan PKS Muslim.

5.3.1.2 Proaktif

Secara amnya, PKS yang bersifat proaktif adalah merujuk kepada pendirian dalam kalangan PKS yang mempunyai persediaan dan aspirasi menyertai pertandingan persaingan yang sengit (Covin & Slevin, 1989). Dapatan kajian menunjukkan peranan hubungan proaktif dan kejayaan PKS Muslim adalah disokong. Bagi konstruk proaktif, penemuan kajian adalah sehaluan dengan saranan dan juga kajian-kajian terdahulu. Penemuan kajian ini adalah sehaluan dengan hasil kajian yang dikemukakan di dalam negara (Dzulkarnain, 2014; Suhaila et al., 2013). Manakala kajian luar negara yang signifikan ialah (Anderson & Eshima, 2013; Kreiser et al., 2010, 2013; Leutner, Ahmetoglu, Akhtar, & Chamorro, 2014; Rigtering et al., 2014; Sundqvist, Kalevi Kylaheiko, Kuivalainen, & Cadogan, 2012; Semrau, Ambos, & Kraus, 2016; Uy et al., 2015; Wolff et al., 2015a) yang melaporkan perkaitan positif yang signifikan.

PKS Muslim mengamalkan proaktif dalam aktiviti keusahawanan mereka. Boleh dikatakan keadaan ini disebabkan pertandingan dalam kalangan PKS untuk berlumba-lumba berjaya menjadikan PKS menggalakkan aktiviti proaktif dan seterusnya membantu PKS mengatasi masalah organisasi supaya menjadi cekap. PKS Muslim boleh dikatakan bersifat proaktif dalam terdedah kepada aktiviti meramal potensi pasaran secara berterusan, serta meramalkan tindakan yang perlu diambil supaya menjadi perintis pasaran. Justeru, keterangan yang mencukupi telah diperolehi dalam kajian ini bagi mengesahkan proaktif mempunyai hubungan dengan kejayaan PKS Muslim. Oleh itu, hipotesis H3 dalam kajian ini diterima.

5.3.1.2 Motivasi

Motivasi kepada PKS adalah keupayaan PKS dalam menukar motif dan matlamat untuk bertindak balas kepada persekitaran luar yang sentiasa berubah secara strategik dan kontingensi (Anton, 2014; Weiner, 1985). Hubungan motivasi dan kejayaan PKS Muslim adalah tidak menyokong hipotesis yang dicadangkan. Dapatan ini disokong oleh kajian lepas (Eijdenberg, 2016; Eijdenberg & Enno, 2013; Majid, 2015; Syed et al., 2011) yang turut melaporkan perkaitan tidak signifikan. Hal ini disebabkan oleh perbezaan faktor persekitaran, populasi dan keadaan sesuatu PKS mempengaruhi peranan motivasi terhadap kejayaan PKS Muslim. Faktor perbezaan ini merupakan penyumbang kepada ketiadaan motivasi dalam PKS. Contohnya, motivasi melalui impian membesarkan perniagaan dan perbandingan PKS Muslim dengan PKS pesaing samada perbezaan di tempat sendiri atau tempat lain.

Di samping itu, kekurangan modal menyebabkan PKS tidak bermotivasi untuk merebut peluang-peluang yang wujud. Dalam konteks kajian ini, PKS Muslim

menjadi tidak bermotivasi apabila terpaksa melepaskan peluang-peluang perniagaan yang datang kerana tidak berupaya untuk mendapatkan pembiayaan perniagaan. Kegagalan mendapatkan pembiayaan perniagaan yang diperlukan adalah disebabkan usahawan tidak mampu memenuhi keperluan dan syarat yang telah ditetapkan oleh agensi usahawan yang terlibat.

Namun begitu, responden mendapati (Lampiran 7), motivasi memainkan peranan dalam kejayaan PKS Muslim dari segi motivasi Islam dalam meningkatkan motivasi pekerja serta hubungan majikan dan pekerja. Responden menyatakan, mereka inginkan motivasi Islam supaya PKS mereka boleh diterapkan dengan motivasi Islam. Jika mereka jelas tentang ilmu tersebut, mereka merasa lebih tenang dan dapat menghadapi pelbagai masalah yang berlaku dalam PKS dengan baik. Para responden tidak mengetahui ilmu keusahawanan Islam yang lebih mendalam begitu juga dengan pekerja mereka yang tidak mengetahui ilmu berkenaan pekerja Muslim. Berdasarkan pernyataan-pernyataan ini, terdapat kelemahan dalam pengukuran konstruk motivasi yang disertakan dalam borang soal selidik untuk kajian ini di mana PKS lebih mementingkan motivasi Islamik.

PKS yang kurang berpengalaman akan menyebabkan firma kehilangan motivasi. Hal ini kerana dalam usaha PKS untuk mengembangkan perniagaan, kemungkinan kerap berlaku kegagalan. Keadaan ini menyebabkan PKS kecewa dan mengambil keputusan untuk tidak mencuba lagi. Oleh demikian, PKS lebih selesa berada di kedudukan yang sama. Oleh itu, dapatan kajian ini tidak menyokong konstruk motivasi bagi kajian ini.

5.3.2 Objektif Kedua: Untuk mengenalpasti hubungan antara rangkaian PKS terhadap kejayaan PKS Muslim.

Rangkaian keusahawanan adalah sebagai suatu aktiviti di mana usahawan PKS berorientasikan membina dan mengurus hubungan dengan individu-individu tertentu dalam persekitaran mereka (Salancik, 2017; Shaw, 2006). Dapatan kajian menunjukkan hubungan positif yang signifikan antara rangkaian dengan kejayaan PKS Muslim. Bagi konstruk rangkaian, dapatan kajian adalah sehaluan dengan penemuan kajian-kajian lepas selain usahawan Muslim (Bratkovic et al., 2012; Chai, 2014; Konrad, 2013; Morgan et al., 2016; Schoonjans et al., 2013; Sedaghat & Derrabi, 2013; Shaw, 2006; Stam et al., 2014; Wincent et al., 2014).

Hal ini kerana PKS dapat mengakses maklumat daripada pelbagai sumber rangkaian. Selain itu, faktor rangkaian berperanan memudahkan atau mengawal maklumat serta sumber hingga boleh bertukar menjadi peluang yang bagus. Kepentingan rangkaian wujud bermula pada fasa pembinaan PKS iaitu gabungan rangkaian peribadi usahawan yang sedia ada sebelum memulakan perniagaan dan rangkaian yang baru dibina. Apabila rangkaian yang dibina mula menyumbang kepada matlamat keusahawanan, hubungan ini telah menjadi aset kepada PKS.

PKS Muslim yang berjaya sentiasa berhubung dan berinteraksi secara kerap sesama ahli-ahli rangkaianannya. Struktur rangkaian yang dibina menjelaskan corak hubungan antara ahli-ahli dalam rangkaian peribadi sesuatu PKS, manakala aktiviti rangkaian menerangkan tentang interaksi usahawan dengan pihak lain seperti agensi keusahawanan dan pelbagai pertubuhan-pertubuhan. Justeru, keterangan yang mencukupi diperolehi dalam kajian ini bagi mengesahkan rangkaian mempunyai

hubungan dengan kejayaan PKS Muslim. Oleh itu, hipotesis H5 dalam kajian ini diterima.

5.3.3 Objektif Ketiga: Untuk menentukan sama ada faktor amalan agama Islam adalah penyederhana (moderator) kepada hubungan faktor-faktor inovasi, risiko, proaktif, motivasi dan rangkaian PKS terhadap kejayaan Muslim PKS.

Amalan agama Islam adalah berkaitan dengan lima rukun Islam iaitu shahadah, sembahyang (solat), sedekah (Zakat), puasa dalam bulan Ramadhan (puasa) dan menunaikan Haji ke Mekah (Haji). Amalan agama Islam juga dikaitkan dengan ibadah-ibadah sunat seperti berdoa, solat sunat dan berpuasa sunat (Fazl-Ul-Karim, 1993).

5.3.3.1 Pengaruh penyederhana antara inovasi dan kejayaan PKS Muslim

Berdasarkan dapatan kajian amalan agama Islam tidak berperanan sebagai penyederhana kepada hubungan inovasi dan kejayaan PKS. Dapatan ini adalah kerana Islam menyokong aktiviti inovasi. Hal ini bermakna pengaruh penyederhana amalan agama Islam yang diukur dalam kajian ini didapati tidak mengurangkan atau meningkatkan hubungan inovasi kepada kejayaan PKS Muslim. Sehubungan dengan itu, amalan agama Islam membenarkan dan tiada halangan dalam berinovasi.

Islam menokong inovasi kerana kemampuan menyelesaikan keperluan-keperluan masyarakat dengan cara menjana idea-idea yang kreatif seterusnya mencipta peluang dalam usaha untuk meningkatkan produktiviti dan kejayaan PKS (Suhaila, 2013). Terdapat ayat al-Quran (al-Qashash:83) yang sering dikaitkan dengan inovasi. Ayat

ini cenderung menyatakan tentang mengelak sifat sombong, membuat kerosakan dan perlu bergantung kepada takwa untuk mendapat hasil yang baik.

“Negeri akhirat itu, Kami jadikan untuk orang-orang yang tidak ingin menyombongkan diri dan tidak berbuat kerusakan di (muka) bumi. Dan kesudahan (yang baik) itu adalah bagi orang-orang yang bertakwa”.

(Terjemahan surah al-Qasas 28:83)

5.3.3.2 Pengaruh penyederhana antara risiko dan kejayaan PKS Muslim

Berdasarkan dapatan kajian, konstruk amalan agama Islam tidak menyederhana hubungan risiko dan kejayaan PKS. Hal ini bermakna pengaruh penyederhana amalan agama Islam yang diukur dalam kajian ini didapati tidak mengurangkan atau meningkatkan hubungan risiko kepada kejayaan PKS Muslim. Ini kerana amalan agama Islam membenarkan dan tiada halangan dalam mengambil risiko yang mendatangkan kebaikan.

Ayat al-Quran yang dikaitkan dengan pengambilan risiko adalah Surah al-Baqarah ayat 195, al-Baqarah ayat 286 dan surah al-Insyirah ayat 5-6. Antara ciri-ciri pengambilan risiko dalam konteks PKS Muslim, adalah memperbaiki usaha, memperbaiki amalan, sesuai dengan kesanggupan dan kesulitan. Ayat-ayat ini menyokong pengambilan risiko dengan melaksanakan kebaikan dan bukan bahaya (risiko) yang membinasakan iaitu melakukan perbuatan yang bertentangan dengan Islam. Dalam konteks kajian ini, Islam juga telah menyatakan bahawa setiap bebanan dan kesusahan adalah mengikut kesanggupan PKS Muslim itu sendiri. Islam

menyarankan supaya PKS Muslim berusaha bersungguh-sungguh, kerana dalam setiap kesulitan terdapat kemudahan. Ayat-ayat al-Quran berkaitan adalah:

“Dan belanjakanlah (apa yang ada pada kamu) kerana (menegakkan) agama Allah, dan janganlah kamu sengaja mencampakkan diri kamu ke dalam bahaya kebinasaan (dengan bersikap bakhil); dan baikilah (dengan sebaik-baiknya Segala usaha dan) perbuatan kamu; kerana Sesungguhnya Allah mengasihi orang-orang yang berusaha memperbaiki amalannya”.

(Terjemahan surah al-Baqarah 2:195)

“Allah tidak membebani seseorang itu melainkan sesuai dengan kesanggupannya”.

(Terjemahan surah al-Baqarah 2:286)

“Maka sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan. Sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan”.

(Terjemahan surah al-Insyirah: 5-6)

5.3.3.3 Pengaruh penyederhana antara proaktif dan kejayaan PKS Muslim

Dapatan kajian mendapati konstruk amalan agama Islam tidak menjadi penyederhana kepada hubungan proaktif dan kejayaan PKS Muslim. Ini adalah kerana Islam menyokong aktiviti proaktif. Oleh itu, pengaruh penyederhana amalan agama Islam yang diukur dalam kajian ini didapati tidak mengurangkan atau meningkatkan hubungan proaktif kepada kejayaan PKS Muslim. Sehubungan dengan itu, amalan agama Islam membenarkan dan tiada halangan dalam mengamalkan sikap proaktif.

Sifat proaktif merupakan sifat keusahawanan PKS Muslim. Ia digalakkan dalam Islam iaitu secara amnya sifat berlumba-lumba kearah kebaikan. Oleh kerana aktiviti

keusahawanan adalah aktiviti yang mendatangkan kebaikan, sikap proaktif adalah disokong dalam Islam. Galakan sifat proaktif selari dengan ayat-ayat al-Quran:

“Berlumba-lumbalah kamu (mengerjakan amal yang baik) untuk mendapat keampunan daripada Tuhan kamu, dan mendapat syurga yang bidangnya seluas segala langit dan bumi, yang disediakan bagi orang yang beriman kepada Allah dan Rasul-rasul-Nya; yang demikian ialah limpah kurnia Allah, diberikan-Nya kepada sesiapa yang dikehendaki-Nya; dan Allah sememangnya mempunyai limpah kurnia yang besar”.

(Terjemahan surah al-Hadid 57:21)

“Sesungguhnya mereka sentiasa berlumba-lumba dalam mengerjakan kebaikan, dan sentiasa berdoa kepada kami dengan penuh harapan serta gerun takut; dan mereka pula sentiasa khusyuk (dan taat) kepada Kami”.

(Terjemahan surah al-Anbiya' 21:90)

5.3.3.4 Pengaruh penyederhana antara motivasi dan kejayaan PKS Muslim

Kajian ini mendapati amalan agama Islam tidak menjadi penyederhana kepada hubungan motivasi dan kejayaan PKS. Ini adalah kerana Islam menyokong aktiviti motivasi. Sehubungan dengan itu, pengaruh penyederhana amalan agama Islam yang diukur dalam kajian ini didapati tidak mengurangkan atau meningkatkan hubungan motivasi kepada kejayaan PKS Muslim. Ini kerana amalan agama Islam membenarkan dan tiada halangan dalam mengambil motivasi.

“Janganlah kamu bersikap lemah, dan janganlah pula kamu bersedih hati, padahal kamulah orang-orang yang paling tinggi darjatnya, jika kamu orang-orang yang beriman”.

(Terjemahan surah al-Imran 3:139)

“Dan janganlah kamu berputus asa daripada rahmat Allah. Sesungguhnya tiada berputus asa daripada rahmat Allah melainkan orang-orang yang kufur.”

(Terjemahan surah Yusuf 12:87)

Terdapat ayat-ayat al-Quran yang menganjurkan motivasi. Dalam konteks kajian ini, PKS Muslim dianjurkan supaya jangan bersikap lemah, bersedih dan berputus asa terhadap rahmat (kasih sayang) Allah. Dalam konteks kajian ini, ujian akan diberikan oleh Allah dan PKS Muslim disarankan berdoa meminta pertolongan Allah serta sentiasa sedar tentang manusia akan kembali kepada Allah. Terdapat ayat-ayat al-Quran yang menyokong motivasi kepada umat Muslim:

“Wahai orang-orang yang beriman mintalah pertolongan melalui sabar dan solat, sesungguhnya Allah bersama orang-orang yang sabar. Dan benar-benar akan Kami uji kamu dengan sedikit ketakutan, kelaparan, dan kekurangan buah-buahan, dan berilah kabar gembira bagi orang-orang yang sabar, (yaitu) yang apabila mereka tertimpa musibah mereka mengatakan “Sesungguhnya kami adalah milik Allah dan kepada-Nya kami kembali”.

(Terjemahan surah al-Baqarah 2:155-156)

5.3.3.5 Pengaruh penyederhana antara rangkaian dan kejayaan PKS Muslim

Dapatan kajian ini menyokong kesan penyederhana amalan agama Islam terhadap hubungan rangkaian dan kejayaan PKS Muslim. Berdasarkan kajian-kajian lepas, dapatan yang menyokong menggunakan konstruk agama Islam (keagamaan) adalah daripada pengkaji-pengkaji seperti (Abdullah & Mahazan, 2013; Fatimah & Tamkin, 2013; Mohd Nasir & Nurul Huda, 2010; Muhammad Syukri, 2012; Tahir & Abdul, 2013).

Merujuk kepada ayat al-Quran (ar-Ra'd: 21) dan (HR. Bukhari Muslim), pengukuran amalan agama Islam dalam kajian ini bersesuaian dengan maksud daripada kedua-dua ayat ini. Amalan agama Islam dalam kajian ini adalah berkaitan dengan lima rukun Islam iaitu shahadah, sembahyang (solat), sedekah (Zakat), puasa dalam bulan Ramadhan (puasa) dan menunaikan Haji ke Mekah (Haji). Amalan keagamaan juga dikaitkan dengan ibadah-ibadah sunat seperti berdoa, solat sunat dan berpuasa sunat (Fazl-Ul-Karim, 1993). Kandungan konstruk ini juga melibatkan takut kepada Allah, takut akan hisab yang buruk di akhirat kelak, beribadah kepada Allah, mendirikan solat dan menunaikan zakat.

“Dan orang-orang yang menghubungkan apa-apa yang diperintahkan oleh Allah agar dihubungkan, dan mereka takut kepada Tuhan mereka dan takut akan hisab yang buruk di akhirat kelak”.

(Terjemahan surah ar-Ra'd 13:21)

“Beribadah kepada Allah dan tidak mempersekutukan dengan segala sesuatu, mendirikan shalat, menunaikan zakat dan menyambung silaturahmi”.

(HR. Bukhari 5985 dan Muslim 15)

Dapatan kajian ini disokong kerana amalan agama Islam dapat menguatkan rangkaian dalam mencapai kejayaan PKS. Hubungan signifikan ini adalah kerana amalan agama Islam adalah kekuatan manusia di mana ia memaparkan ciri-ciri personaliti dan sikap yang sesuai untuk membina rangkaian yang baik seterusnya membawa kepada kejayaan PKS Muslim. Hal ini juga kerana amalan agama Islam mempunyai kekuatan yang membina nilai intrinsik yang kukuh serta memaparkan ciri-ciri personaliti dan sikap yang sering dikaitkan tingkah laku rangkaian khususnya dalam memelihara dan menguruskan rangkaian yang kuat. Oleh itu,

hipotesis H6a amalan agama Islam menjadi penyerdahana kepada hubungan rangkaian dengan kejayaan PKS Muslim adalah diterima.

Dapatan kajian penting kerana menjadi tanggungjawab kepada PKS Muslim untuk berpaksikan jaminan Allah S.W.T dalam menjaga hubungan sesama manusia dan akan dianugerahkan kemudahan rezeki melalui keberkatan. Keberkatan adalah unsur yang paling penting bagi harta milik Muslim. Kewajipan menjaga hubungan sesama manusia tidak boleh diabaikan sekalipun dalam usaha mengaut keuntungan. Tanpa keberkatan harta dan umur, Muslim tidak akan bernilai apa-apa sama ada di dunia mahu pun di akhirat.

5.4 Implikasi Penemuan Kajian

Penemuan kajian ini memberi beberapa implikasi kepada aspek teoritikal, pengukuran serta pengurusan dan dasar. Sehubungan dengan itu, perbincangan berkaitan implikasi yang timbul dibahagikan kepada dua bahagian iaitu implikasi kepada teoritikal (akademik) serta implikasi kepada pengurusan dan dasar. Dari sudut teoritikal, kajian ini telah membawa dimensi baharu dalam bidang kejayaan PKS Muslim melalui pengembangan terhadap ilmu keusahawanan Muslim dan menjadi panduan kepada pembangunan keusahawanan pada masa hadapan. Sementara itu, dari sudut pengurusan pula, beberapa cadangan diajukan kepada pihak agensi-agensi keusahawanan, pembuat dasar dan pihak-pihak lain yang berkaitan tentang beberapa tindakan yang perlu dalam membangunkan PKS Muslim di negara ini.

5.4.1 Implikasi Kepada Teori

Penggunaan Teori Pandangan Berasaskan Sumber (RBV) sebagai teori utama dalam kajian ini dapat menjelaskan kesan tingkah laku orientasi keusahawanan (inovasi, risiko dan proaktif), motivasi, rangkaian dan amalan agama Islam terhadap kejayaan perniagaan dan PKS Muslim. Secara spesifiknya, kajian ini menggunakan andaian-andaian daripada teori tersebut dalam menyediakan penjelasan yang munasabah tentang bagaimana PKS Muslim mengamalkan tingkah laku faktor-faktor kejayaan yang mempunyai hubungan dengan kejayaan PKS Muslim serta kesan kehadiran pembolehubah penyederhana.

Kajian ini berjaya menemukan kaitan antara faktor kejayaan PKS yang mengamalkan inovasi, proaktif dan rangkaian mempunyai hubungan dengan kejayaan PKS Muslim. Penemuan tersebut telah menyokong teori RBV dan selari dengan Miller (2011) yang mengutarakan orientasi keusahawanan sebagai sebahagian daripada kegiatan gabungan sumber dalam usaha membentuk keupayaan firma yang lebih baik. Justeru, penemuan hubungan yang signifikan bagi dimensi proaktif dan inovatif terhadap prestasi perniagaan telah mengukuhkan pernyataan teori tersebut. Oleh itu, hasil penemuan ini membawa maksud bahawa orientasi keusahawanan (inovasi dan proaktif) menjadi komponen utama berperanan dalam meningkatkan kejayaan PKS Muslim.

Selain itu, rangkaian PKS sebagai faktor luaran dan kepentingannya telah terbukti menjadi sumber aset yang penting dalam menyumbang kejayaan PKS Muslim. Sehubungan dengan penemuan hubungan rangkaian sebagai faktor kejayaan kepada

kejayaan Muslim PKS ini, telah mengukuhkan pemahaman tentang keperluan firma PKS Muslim supaya sentiasa fokus dalam membina rangkaian PKS mereka. Sehubungan dengan itu, penemuan kajian ini telah membuktikan bahawa rangkaian telah mengukuhkan pernyataan teori RBV melalui kewujudan hubungan rangkaian dengan kejayaan PKS Muslim.

Kajian ini telah menemukan keputusan yang signifikan bagi penyederhana amalan agama Islam kepada hubungan rangkaian dan kejayaan PKS Muslim. Didapati hubungan signifikan yang wujud ini diserlahkan lagi oleh penyederhana tersebut. Dapatan kajian selari dengan hujah yang dikemukakan oleh Lumpkin dan Dess (1996a) dan Hisrich, Langan-Fox dan Grant (2007) tentang terdapat faktor lain menjadi penyederhana. Secara khususnya, amalan agama Islam berupaya menjadi penyederhana dalam bidang keusahawanan Muslim.

Kajian ini juga telah berjaya mengesahkan pengukuran secara multidimensi bagi pembolehubah orientasi keusahawanan (inovasi dan proaktif) kepada kejayaan PKS Muslim. Ini terbukti kerana kesannya adalah berbeza untuk setiap pembolehubah. Di sebalik perdebatan yang timbul dalam memilih pengukuran sama ada secara unidimensi atau multidimensi, analisis faktor yang dijalankan telah mendapati ketiga-tiga konstruk pembolehubah orientasi keusahawanan yang dikaji merupakan konstruk multidimensi. Hal tersebut bertepatan dengan saranan yang dikemukakan oleh Lumpkin dan Dess (1996a).

Implikasi kajian ini kepada teori adalah faktor-faktor kejayaan inovasi, proaktif dan rangkaian mempunyai hubungan dengan kejayaan PKS Muslim. Manakala faktor

amalan agama Islam menjadi penyederhana antara hubungan faktor kejayaan rangkaian dan kejayaan PKS Muslim. Kajian ini telah menyerlahkan peranan amalan agama sebagai penyederhana. Justeru, kajian ini telah menyumbangkan dapatan secara empirikal terhadap bidang keusahawanan khususnya dalam konteks keusahawanan Muslim.

5.5 Implikasi Kepada Pengurusan dan Dasar

Penemuan kajian ini turut memberi implikasi pengurusan terhadap PKS Muslim dan pihak kerajaan serta agensi-agensi yang terbabit. Terdapat beberapa cadangan yang boleh diikuti oleh PKS Muslim, kerajaan serta agensi-agensi keusahawanan. Bagi PKS Muslim, hasil kajian menunjukkan bahawa kejayaan PKS Muslim merangkumi amalan-amalan inovatif, pengambilan risiko dan membina rangkaian di peringkat PKS berupaya meningkatkan kejayaan PKS mereka. Perkara ini memberi petunjuk kepada PKS Muslim agar sentiasa menumpukan perhatian mereka dalam mengukuhkan amalan-amalan pembolehubah tersebut di peringkat PKS. Maka dengan itu, pengurusan tertinggi PKS Muslim perlulah menyokong dan menerapkan amalan inovatif, mengambil risiko dan membina rangkaian dalam PKS mereka demi pertumbuhan kejayaan PKS mereka.

Walau bagaimanapun, faktor kejayaan PKS Muslim melalui amalan menerima risiko dan motivasi pula tidak menunjukkan sebarang hubungan yang signifikan kepada kejayaan PKS Muslim. Penemuan ini mungkin disebabkan oleh pengukuran yang digunakan adalah terhad kepada instrumen yang dibina. Selaras dengan pernyataan oleh Simpson, Padmore dan Newman (2013) faktor-faktor tersebut penting kepada PKS dalam mencapai kejayaan PKS. Oleh itu, kajian ini perlu dipanjangkan lagi

untuk melihat pengukuran-pengukuran lain yang sesuai dengan kejayaan PKS Muslim.

Berdasarkan nilai min yang relatif tinggi bagi inovatif (3.78), proaktif (3.79), risiko (3.8), motivasi (4.08), rangkaian (4.24) dan amalan agama Islam (4.18) pada skala 5 mata memberi petunjuk bahawa PKS Muslim telah mengamalkan faktor-faktor kejayaan PKS secara intensif. Dapatan tersebut menyerlahkan ketidak selarasan PKS dalam mengamalkan perlakuan keusahawanan PKS hasil daripada penemuan kejayaan PKS Muslim yang berbeza-beza. Justeru, pengurusan tertinggi PKS Muslim perlu membuat penjajaran terhadap faktor-faktor kejayaan bagi kelima-lima konstruk keusahawanan berasaskan penemuan kajian ini.

Bagi pihak kerajaan selaku pembuat dasar di samping agensi-agensi seperti PUNB, MARA dan SMECorp disarankan agar sentiasa peka dan prihatin dengan tuntutan semasa dalam usaha memartabatkan kejayaan PKS Muslim. Penggubalan dasar-dasar yang menyokong kejayaan PKS Muslim perlu dibuat dengan berteraskan strategi berorientasikan keusahawanan di peringkat PKS. Set borang soal selidik ini boleh digunakan untuk mengukur kejayaan PKS Muslim bagi melihat pembaikan yang perlu dilakukan kerana ia telah dibuktikan dapat menjawab persoalan tentang kejayaan PKS Muslim kepada PKS PUNB.

Hasil dapatan kajian ini, didapati bahawa penekanan harus diberi dalam usaha menerap dan meningkatkan amalan inovasi, risiko, proaktif, motivasi, rangkaian dan amalan agama Islam. Secara khususnya, tumpuan untuk mengekalkan dan peningkatan perlu diberi kepada faktor-faktor inovatif, proaktif dan membina

rangkaian seperti dapatan kajian di mana faktor-faktor tersebut dibuktikan secara empirikal telah meningkatkan kejayaan PKS Muslim PUNB.

Seterusnya, pihak kerajaan juga disarankan terus berusaha mendedahkan dan meningkatkan pembelajaran dan pengetahuan tentang kejayaan PKS Muslim agar aktiviti yang mengarah kepada peningkatan kejayaan PKS terus diperkukuhkan di masa hadapan. Perkara tersebut perlu sejajar dengan usaha-usaha usahawan sendiri dalam membina dan mengekalkan kejayaan PKS mereka. Justeru, usahawana perlu bersedia dengan ilmu dalam menjayakan PKS mereka dan berupaya membina modul pendidikan yang bersepadu dan latihan yang berterusan berhubung dengan kejayaan PKS.

Akhir sekali, penerbitan yang lebih banyak tentang bahan bacaan berkenaan kejayaan Muslim adalah diperlukan terutamanya artikel kajian dalam bahasa Melayu. Bahan bacaan perkara-perkara yang berkaitan dengan kejayaan PKS Muslim terutamanya berkenaan inovasi, pengambilan risiko dan pembinaan rangkaian PKS masih perlukan lebih banyak pendedahan dan penerangan. Oleh itu, fokus penerbitan bahan bacaan terhadap kejayaan PKS Muslim serta penerokaan-penerokaan baru tentang kejayaan PKS perlu dilakukan dengan lebih meluas agar dapat dijadikan rujukan oleh PKS Muslim di Malaysia.

5.5.1 Kejayaan PKS Muslim

Secara umumnya, kajian literatur menyokong kajian berkaitan kejayaan PKS Muslim. Penemuan konstruk-konstruk orientasi keusahawanan iaitu inovasi, risiko dan proaktif dilihat sebagai konstruk-konstruk yang mempunyai hubungan dengan

kejayaan PKS Muslim. Penemuan bacaan juga mendapati bahawa orientasi usahawan yang kompleks boleh dihalusi dan difahami secara terperinci menggunakan konstruk berasingan. Begitu juga, penemuan faktor dalaman motivasi dan faktor luaran rangkaian daripada pembacaan di dalam Bab Dua mendapati bahawa kedua-dua konstruk tersebut mempunyai hubungan dengan kejayaan PKS Muslim.

Setelah analisis kajian dijalankan, didapati PKS Muslim telah mencapai kejayaan kerana mereka berjaya mendapatkan keuntungan yang memuaskan dan telah bertahan dengan mampan dalam pasaran. PKS mereka disukai dan menyenangkan pelanggan-pelanggan, pembekal serta penduduk setempat. Justeru itu, PKS mereka telah berkembang maju. Secara empirikal, penemuan kejayaan PKS Muslim ini turut selari dengan beberapa kajian lepas seperti dalam negara (Ng & Kee, 2012; Rahman et al., 2015; Zulkifli & Rosli, 2013) dan kajian luar negara (Amato, Baron, Barbieri, Belanger, & Pierro, 2016; Batsaikhan, 2017; Omri, Frikha, & Bouraoui, 2016). Maka dengan itu, penemuan tersebut menunjukkan sokongan dan kepentingan mengutamakan kejayaan PKS Muslim.

Sokongan tentang kejayaan PKS Muslim ini perlu diberikan perhatian kepada PKS baru mahupun sedia ada. Perhatian terhadap isu ini perlu disampaikan secara lebih meluas dan menyeluruh kepada PKS Muslim supaya mereka berjaya membentuk hala tuju dengan lebih mantap tambahan lagi ia adalah sebagai panduan dalam membuat keputusan-keputusan penting dalam PKS mereka. Dengan ini juga, diharap kejayaan PKS Muslim akan meningkat seterusnya dapat menangani peratusan usahawan PKS Muslim yang masih rendah. Seterusnya, adalah penting untuk

mendidik serta menyedarkan tentang kepentingan kejayaan PKS dalam menyumbang kepada pembangunan ekonomi dan sosial masyarakat Islam.

Pihak agensi-agensi usahawan perlu mengambil langkah proaktif dengan menganjurkan seminar, latihan, dialog, diskusi ilmu dan forum-forum kesedaran khusus kepada firma-firma usahawan khususnya dalam membina PKS Muslim yang berjaya. Oleh itu, penemuan kajian ini menunjukkan bahawa peranan pembolehubah faktor-faktor kejayaan PKS dalam mempengaruhi kejayaan PKS adalah penting dan tidak boleh diabaikan oleh usahawan Muslim.

5.5.2 Peranan Inovasi Terhadap Kejayaan PKS Muslim

Penemuan kajian menunjukkan peranan hubungan inovasi dan kejayaan PKS Muslim adalah disokong. Justeru itu, pihak agensi keusahawanan perlu memikirkan strategi bagi memupuk amalan inovasi dengan lebih meluas kepada PKS Muslim. Tumpuan inovasi perlu diberikan kepada R&D dan kepimpinan teknologi. Galakan juga perlu diberikan kepada PKS supaya kerap menghasilkan produk-produk dan perkhidmatan-perkhidmatan baru yang mampu bersaing dalam pasaran. Selain itu, PKS juga perlu peka dengan perubahan supaya produk dan servis mereka sesuai dengan perkembangan semasa.

Melalui inovatif, PKS Muslim perlu memberikan tumpuan dalam melakukan proses mereka bentuk sendiri kaedah pengeluaran dan servis yang baharu bersesuaian dengan saranan oleh Miller (1983). Selain itu, PKS Muslim juga dituntut agar berusaha mewujudkan serta melakukan aktiviti yang berteraskan penyelidikan dan pembangunan (R&D), teknologi dan inovasi. Dalam pada itu, PKS perlu

mengamalkan kecekapan dalam kecepatan mengenalpasti keperluan, serta dengan pantas menyediakan barisan produk atau perkhidmatan yang diperbaharui secara kerap seperti mana yang dicadangkan oleh Covin, Slevin (1989;) dan Miller (2011).

Justeru, peranan pihak kerajaan dan agensi-agensi keusahawanan sangat dituntut dalam melonjak pelaksanaan inovasi oleh PKS Muslim melalui polisi yang mesra dengan industri. Antaranya merangkumi sesi pepadanan antara institusi penyelidikan dengan industri, pertukaran maklumat, insentif pelaburan, pemantauan dan penguatkuasaan polisi. Sehubungan dengan itu, usaha-usaha yang lebih agresif perlu dilaksanakan kerajaan dan agensi-agensi keusahawanan dalam mengukuhkan inovasi sebagai satu amalan yang berterusan dalam PKS.

Secara empirikal, penemuan inovasi signifikan terhadap kejayaan PKS Muslim ini turut selari dengan beberapa kajian lepas dalam negara seperti (Chai, 2014; Dai et al., 2014; Goel & Yang, 2015; Imhemad, 2011; Kaliappen, 2014; Mas-Tur & Ribeiro, 2014; Rigtering et al., 2014; Shamsuddin et al., 2012; Suriati, 2014; Tang & Tang, 2012). Begitu juga kajian di luar negara (Anderson & Eshima, 2013; Bruton et al., 2015; Dai et al., 2014; Galindo & Mendez, 2014; Kaliappen, 2014; Kreiser et al., 2013; Mas-Tur & Soriano, 2014; Morgan et al., 2016; Uy et al., 2015; Wincent et al., 2014). Secara empirikal, penemuan inovasi signifikan terhadap kejayaan PKS Muslim ini turut selari dengan kajian lepas iaitu (Eijdenberg, 2016). Maka dengan itu, penemuan tersebut menunjukkan bahawa pengambilan inovasi penting dalam meningkatkan kejayaan PKS Muslim.

5.5.3 Peranan Risiko Terhadap Kejayaan PKS Muslim

Peranan konstruk risiko turut ditekankan dalam kajian ini. Justeru itu, bagi menggalakkan kejayaan PKS Muslim, penganjuran bengkel dan ceramah mengenai kesedaran pengambilan risiko perlu diadakan secara berterusan di seluruh Malaysia. Kejayaan PKS Muslim perlu disokong oleh tindakan PKS yang berani memilih projek-projek yang berisiko, mengambil berat isu alam sekitar, mempunyai pekerja-pekerja yang bersikap berani memaksimumkan keuntungan dan mengamalkan aktiviti-aktiviti firma yang agresif merebut peluang.

Secara empirikal, penemuan risiko tidak signifikan terhadap kejayaan PKS Muslim ini turut selari dengan beberapa kajian lepas dalam negara seperti (Jalali et al., 2015; Majid, 2015). Manakala kajian-kajian di luar negara adalah (Lebbe, 2015; Chai, 2014; Huybrechts et al., 2013; Miller, 2011; Miller & Bromiley, 1990; Palich & Ray Bagby, 1995; Persinger, Civi, & Vostina, 2007; Sebora & Theerapatvong, 2010; Zahra, 2005). Namun begitu, penemuan ini bertentangan dengan cadangan konseptual yang dikemukakan. Maka dengan itu, penemuan tersebut menunjukkan bahawa PKS begitu memerlukan maklumat tentang pengambilan risiko yang dijangka (*calculated risk*). Namun dalam kajian ini, cadangan ini tidak diterima bahawa risiko dapat meningkatkan kejayaan PKS Muslim.

5.5.4 Peranan Proaktif Terhadap Kejayaan PKS Muslim

Peranan proaktif mempunyai hubungan yang signifikan dengan kejayaan PKS Muslim. Maka dengan itu, faktor kejayaan proaktif sesebuah PKS Muslim dalam mendahului pesaing telah dibuktikan dalam kajian ini berupaya meningkatkan

kejayaan PKS Muslim. Bagi faktor kejayaan proaktif, PKS Muslim mempunyai kecenderungan secara agresif dalam memperkenalkan dan menggunakan idea-idea dan prosedur/teknologi baharu serta agresif bertindak menjual dengan segera dan juga berlumba-lumba dalam memasarkan produk baharu kepada pasaran seperti yang telah dicadangkan oleh Covin dan Slevin (1989). Selain itu, amalan proaktif juga dilakukan oleh pihak pengurusan PKS Muslim supaya sentiasa melihat peluang di luar bidang perniagaan sedia ada. PKS Muslim juga memberikan tumpuan dalam meramal sebarang perubahan dan keperluan pada masa hadapan selaras dengan penemuan yang diperoleh oleh Miller (2011).

Secara empirikal, penemuan faktor kejayaan proaktif yang signifikan dengan kejayaan PKS Muslim ini turut selari dengan beberapa kajian lepas luar negara iaitu (Brettel, Chomik, & Flatten, 2015; Crant, 1992; Dai et al., 2014; Kreiser et al., 2010; Pitkanen et al., 2014; Sanchez, 2013; Torugsa et al., 2012). Namun begitu, penemuan ini bertentangan dengan cadangan konseptual yang dikemukakan (Anderson & Eshima, 2013; Dai et al., 2014; Eijdenberg, 2016; Kreiser et al., 2013; Pitkanen et al., 2014; Uy et al., 2015). Maka dengan ini, kajian membuktikan bahawa PKS Muslim mengutamakan proaktif dalam meningkatkan kejayaan PKS mereka.

5.5.5 Peranan Motivasi Terhadap Kejayaan PKS Muslim

Kajian literatur menyokong faktor motivasi mempunyai hubungan yang signifikan dengan kejayaan PKS Muslim. Namun begitu, hasil analisis dalam kajian ini, telah mendapati hubungan antara motivasi dengan kejayaan PKS Muslim adalah tidak signifikan. Secara empirikal, penemuan faktor kejayaan motivasi yang tidak signifikan terhadap kejayaan PKS Muslim ini turut selari dengan beberapa kajian

lepas seperti kajian luar negara yang dibuat oleh Dauda dan Abubakar (2012), Eijdenberg (2016) serta Eijdenberg dan Enno (2013).

Namun begitu, penemuan ini bertentangan dengan cadangan konseptual yang dikemukakan di dalam negara iaitu Syed et al. (2011). Manakala kajian-kajian luar negara pula adalah Eijdenberg (2016) dan Majid (2015). Maka dengan itu, penemuan kajian ini menunjukkan bahawa PKS tidak begitu mengutamakan motivasi dalam meningkatkan kejayaan PKS Muslim mereka.

5.5.6 Peranan Rangkaian Terhadap Kejayaan PKS Muslim

Kepentingan rangkaian dalam mempengaruhi kejayaan PKS Muslim telah dibuktikan dan memang tidak dapat dinafikan lagi. Dapatan kajian ini menunjukkan bahawa rangkaian PKS dapat menentukan kejayaan PKS Muslim. Begitu juga petunjuk bahawa kejayaan PKS Muslim dicapai kerana PKS melaksanakan aktiviti rangkaian dan tidak menolak sama sekali kebaikan melaksanakannya sesuai dengan ajaran Islam *hablumminallah* dan *hablumminannas* (berbuat baik kepada Allah dan berbuat baik kepada manusia). Maka, amatlah penting bagi PKS Muslim memberikan perhatian terhadap aktiviti rangkaian ini dalam meningkatkan kejayaan PKS mereka.

Selain itu, bagi meningkatkan kefahaman masyarakat mengenai rangkaian, persatuan-persatuan perlulah diwujudkan sesama Muslim supaya dapat menyalurkan maklumat secara berkesan dan membolehkan aktiviti rangkaian dapat dijalankan dengan lebih aktif lagi. Faktor rangkaian PKS Muslim dalam kajian ini menekankan tentang ciri-ciri komitmen, strategi dan keterbukaan dalam menentukan rangkaian PKS yang berjaya.

Secara empirikal, penemuan faktor kejayaan rangkaian signifikan terhadap kejayaan PKS Muslim ini turut selari dengan beberapa kajian dalam negara (Chai, 2014). Manakala sokongan dapatan ini telah diberikan oleh kajian-kajian luar negara (Bratkovič et al., 2012; Konrad, 2013; Morgan et al., 2016; Schoonjans et al., 2013; Sedaghat & Derrabi, 2013; Shaw, 2006; Stam et al., 2014; Wincent et al., 2014). Namun begitu, penemuan ini bertentangan dengan cadangan konseptual yang dikemukakan di luar negara oleh Ebbers (2014); McCline dan Bhat (2012). Maka dengan itu, penemuan tersebut menunjukkan bahawa PKS Muslim begitu mengutamakan rangkaian dalam kejayaan PKS.

5.5.7 Peranan Amalan agama Islam Terhadap Kejayaan PKS Muslim

Terdapat lima hipotesis yang terlibat bagi mengkaji kesan pengaruh penyederhana terhadap PKS Muslim dalam kajian ini. Pengaruh penyertaan PKS tersebut diperiksa dalam hubungan antara inovatif, proaktif, pengambilan risiko, motivasi dan rangkaian dengan kejayaan PKS Muslim (H6a-H6e). Analisis yang dijalankan telah mendapati bahawa penyederhana amalan agama Islam terbukti berinteraksi secara signifikan kepada hubungan antara pembolehubah rangkaian dengan kejayaan PKS Muslim.

Kajian ini berjaya menyediakan instrumen untuk pengukuran amalan agama Islam PKS. Hal ini kerana instrumen telah berjaya menyumbangkan dapatan daripada analisis yang menunjukkan bukti bahawa amalan agama Islam mempunyai pengaruh penyederhana terhadap hubungan antara rangkaian dengan kejayaan PKS Muslim. Amalan agama Islam yang merangkumi item-item ibadah, pengampunan,

kepercayaan dan zikrullah memberi kesan hanya kepada hubungan pembolehubah rangkaian dengan kejayaan PKS Muslim. Penemuan ini selari dengan cadangan konseptual yang dikemukakan oleh (Zulkifli, Jusoh, Anas, Fadzli, & Fadiyah, 2013). Seterusnya hasil kajian juga selari dengan kajian keagamaan Islam di luar negara (Rafiki & Kalsom, 2013; Berghammer & Fliegenschnee, 2014; Boonchom, 2016).

Jadual 5.1

Kajian-kajian lalu yang menggunakan pembolehubah keagamaan kepada PKS dan perniagaan

Penulis	Skop Kajian, Keputusan dan Cadangan
(Zulkifli & Rosli, 2013)	<p>Kajian: Faktor-faktor yang menyumbang kepada kejayaan dan kegagalan usahawan dalam Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) di Malaysia.</p> <p>Faktor dalaman : faktor ciri-ciri keusahawanan, orientasi keusahawanan, dan pegangan/ketaatan kepada agama.</p> <p>Faktor- faktor luaran: kemahiran pengurusan, pengalaman pengurusan dan industri, perancangan dan keadaan ekonomi, hubungan sosial, jaringan dan pemasaran serta bantuan dan sokongan kerajaan.</p>
(Salwa, Shahbudin, Kamaruzaman, 2013)	<p>& Keputusan: Keimanan mempengaruhi dan membina amalan perniagaan usahawan Melayu</p>
(Tahir & Abdul, 2013)	<p>IV: Orientasi agama, DV: prestasi PKS</p> <p>Dalam kajian awal ini, hasil menunjukkan bahawa pemboleh ubah orientasi agama mempunyai kesan positif terhadap prestasi perniagaan PKS lelaki dan wanita.</p> <p>Terdapat korelasi yang lemah dan positif antara kedua-dua pembolehubah.</p> <p>Ujian t sampel bebas dijalankan untuk membandingkan skor orientasi agama untuk lelaki dan perempuan.</p> <p>Terdapat perbezaan yang signifikan dalam skor untuk lelaki dan perempuan.</p> <p>Penemuan: aspirasi pertumbuhan untuk PKS milik wanita mungkin didorong oleh faktor selain daripada orientasi agama dibandingkan dengan PKS milik lelaki</p>

Secara empirikal, penemuan amalan agama Islam sebagai penyederhana kepada pembolehubah inovasi, risiko, proaktif dan motivasi terhadap kejayaan PKS Muslim ini turut selari dengan beberapa kajian lepas. Namun begitu, kajian-kajian lepas

tentang amalan agama sebagai penyederhana masih belum dikenalpasti. Kajian di luar negara yang mendapat hasil kajian tidak menyokong adalah (Berghammer & Fliegenschnee, 2014; Kalsom & Rafiki, 2014; Dali, Nuradli et al., 2014; Rahayu & Aida, 2015). Terdapat juga kajian yang dijalankan tentang agama bukan Islam juga mendapati tidak signifikan di luar negara iaitu (Njoku, 2014).

Maka, penemuan tersebut menunjukkan bahawa PKS Muslim perlu mengutamakan amalan agama Islam dalam kejayaan serta membina rangkaian bagi PKS mereka. Oleh itu, bukti-bukti daripada kajian ini mengesahkan keputusan amalan agama sebagai penyederhana kepada faktor kejayaan rangkaian kepada kejayaan PKS Muslim.

5.5.8 Peranan Agensi-agensi Keusahawanan

Para responden menegaskan bahawa perlunya mengambil peluang-peluang yang ada dalam bidang keusahawanan untuk menjadi PKS Muslim yang berjaya. Begitu juga peningkatan bilangan PKS Muslim berjaya yang selaras dengan ajaran Islam perlu disegerakan. Dalam mencapai tujuan ini, beberapa cadangan yang dianggap penting telah dicadangkan oleh para responden menerusi soalan terbuka bahagian akhir borang soal selidik.

Merujuk lampiran 7, responden mencadangkan supaya satu bentuk pembiayaan baru dibuat untuk PKS Muslim. Mereka meminta supaya dibuat kaedah baru bagi permohonan dan kelulusan pembiayaan daripada agensi-agensi keusahawanan. Mereka juga meminta sokongan dalam bentuk peluang, idea produk Muslim, bantuan

mengembangkan produk, penjenamaan produk Muslim dan insentif-insentif khas kepada PKS Muslim.

Selain itu, PKS Muslim inginkan rangkaian usahawan Muslim dibina dengan meluas dan lebih banyak usahawan-usahwan baru turut serta supaya mereka dapat membantu usahawan-usahawan baru. Para responden juga mengharapkan ilmu keusahawanan Islam dapat disampaikan kepada mereka. Antaranya adalah ilmu keusahawanan Islam yang lebih spesifik mengikut bidang industri keusahawanan (syariah tiap industri), program motivasi Islam, model keusahawanan Nabi Muhammad s.a.w, menangani hasad dengki, adab berhutang, adab berbelanja serta ilmu keusahawanan yang berteraskan hablun minnallah dan hablun minnannas.

5.6 Cadangan Langkah-langkah Membina PKS Berjaya

Langkah-langkah yang sesuai diperlukan untuk melahirkan PKS Muslim yang berjaya. Hasil kajian ini dijangka sangat sesuai dijadikan panduan kepada PKS Malaysia, khususnya kepada PKS Muslim di bawah naungan PUNB. Kajian ini telah menyumbangkan dapatan tentang faktor-faktor kejayaan PKS Muslim yang telah dianalisis. Antara faktor-faktor kejayaan PKS yang penting untuk berjaya adalah inovasi, proaktif, membina rangkaian serta amalan agama Islam. Komitmen yang tinggi diperlukan daripada sesebuah PKS dalam memastikan kejayaan firma mereka. Usaha gigih diperlukan sekurang-kurangnya tiga tahun untuk menilai kejayaan sesebuah PKS. Berikut adalah cadangan langkah-langkah yang sesuai untuk diambil oleh PUNB atau mana-mana agensi lain yang ingin membangunkan PKS Muslim yang berjaya.

5.6.1 PKS Berpotensi

Status PKS perlu ditentukan sama ada telah mencapai tahap PKS ataupun belum. Ini kerana faktor-faktor yang dicadangkan adalah untuk PKS Muslim. Status ini boleh dilihat kepada takrifan SMECorp. Jika firma baru dibina, usaha-usaha perlu dilakukan supaya mencapai status PKS. Manakala PKS yang belum berjaya, boleh menekankan faktor-faktor inovasi, proaktif, membina rangkaian serta amalan agama Islam. Begitu juga dengan PKS yang telah gagal, perlu membina kembali PKS mereka dengan memperbaiki faktor-faktor kejayaan PKS mereka.

5.6.2 Membuka Minda

PKS Muslim memerlukan kesedaran untuk memperbaiki PKS mereka hingga berjaya. Kejayaan PKS akan secara langsung melibatkan kejayaan usahawan sendiri serta kejayaan perniagaan yang dijalankan. Justeru, langkah mempromosi kejayaan PKS Muslim adalah perlu untuk menarik perhatian para usahawan. Capaian berkesan dan mudah pada masa kini adalah melalui maklumat yang disebarkan melalui laman-laman sosial (contohnya; facebook, instgram dan twitter). Usahawan perlu membuka minda tentang perlunya kejayaan PKS mereka. Usaha perlu dilakukan untuk memperbaiki kejayaan sedia ada. Manakala jika PKS pernah gagal, mereka perlu mengubah pandangan mereka tentang perlunya memperbaiki kejayaan PKS mereka.

5.6.3 Maklumat

Maklumat yang difahami dan mudah diaplikasi ke dalam PKS adalah perlu. Hal ini kerana faktor kejayaan secara asasnya sama, tetapi aplikasi ke dalam firma adalah

berlainan untuk setiap PKS. Justeru, modul kejayaan PKS Muslim perlu dibuat berdasarkan faktor-faktor inovasi, proaktif, membina rangkaian serta amalan agama Islam. Seterusnya, pelbagai cara penyampaian maklumat diperlukan terutama bahan bacaan bercetak. Maklumat yang ingin disampaikan pula, perlu disesuaikan mengikut bidang keusahawanan. Cara ini dapat memudahkan sesebuah PKS untuk menyesuaikan maklumat dengan persekitaran PKS masing-masing.

5.6.4 Bantuan

PKS Muslim memerlukan kemudahan, bantuan dan sokongan. Sokongan yang sesuai untuk diberikan adalah bantuan dan nasihat yang mudah diperolehi. Manakala pemantauan perlu dilakukan agar usahawan mendapat perhatian yang sepatutnya dalam memulihkan kejayaan PKS mereka. Begitu juga dengan penilaian sesuai diberikan dalam usaha melihat peningkatan atau penurunan kejayaan PKS. Seterusnya, usaha gigih PKS Muslim ini wajar diberikan anugerah dan diwar-warkan menjadi contoh atau ikon kepada PKS yang lain. Di samping itu, PKS yang telah berjaya, digalakkan untuk memberikan tunjuk ajar sebagai mentor kepada firma-firma baru atau PKS sedia ada.

Konklusi kepada cadangan langkah-langkah tersebut adalah, perhatian dan pembaikan berterusan perlu dilakukan kepada aktiviti PKS. Hal ini kerana, aktiviti PKS perlu berjalan dengan baik dan menghala kepada kejayaan firma masing-masing. Firma perlu merancang, melaksanakan dan mengawal aktiviti-aktiviti mereka berdasarkan faktor-faktor inovasi, proaktif, membina rangkaian serta amalan agama firma dalam mencapai kejayaan PKS Muslim.

5.7 Batasan Kajian

Kajian ini mempunyai limitasi yang tidak dapat dielakkan. Cadangan kepada penyelidikan akan datang supaya mengatasi perkara-perkara ini melalui responden kajian, instrumentasi dan pengukuran.

5.7.1 Responden Kajian

Terdapat beberapa kelemahan yang membataska tafsiran terhadap penemuan kajian ini. Pertama, kajian yang dijalankan ini terhad kepada responden yang terdiri daripada PKS PUNB sahaja. Kajian ini tidak mengambil kira para responden dari agensi-agensi lain di Malaysia. Maka dengan itu, kesimpulan daripada penemuan ini tidak dapat mewakili pandangan daripada keseluruhan PKS Muslim di Malaysia.

5.7.2 Instrumentasi

Kedua, kajian ini mengukur kejayaan PKS Muslim berdasarkan data objektif melalui maklumat kewangan, bukan kewangan, perkembangan dan perbandingan dengan pesaing PKS. Penggunaan data objektif semata-mata dikhuatiri tidak cukup untuk menggambarkan keadaan sebenar mengenai kejayaan sesebuah PKS Muslim. Oleh itu, gabungan beberapa instrumen pengukuran lain perlu dipertimbangkan dalam meluaskan gambaran sebenar kejayaan PKS Muslim. Begitu juga pengukuran-pengukuran kajian perlu diadaptasi daripada kajian terkini seperti pengukuran risiko dan motivasi.

Pengukuran risiko dalam kajian ini menjurus kepada isu alam sekitar, peranan pekerja dalam mengambil risiko dan persoalan mengambil risiko secara am. Pengukuran ini dilihat agak lemah kerana kurang menjurus kepada pengurusan pengambilan risiko. Justeru, pemilihan kepada pengukuran yang lebih baik untuk konstruk risiko dan motivasi perlu diberikan perhatian.

5.6.3 Pembolehubah Kajian

Kajian ini mengambil kira pembolehubah bersandar orientasi usahawan meliputi inovatif, proaktif dan pengambilan risiko sebagai sebahagian daripada orientasi keusahawanan PKS berdasarkan rangka kerja (Miller, 2011). Namun begitu, orientasi keusahawanan adalah pembolehubah multidimensi dan tidak seharusnya terbatas kepada dimensi-dimensi tersebut semata-mata. Maka dengan itu, beberapa pembolehubah strategik lain perlu diteliti untuk dimasukkan sebagai sebahagian daripada dimensi orientasi keusahawanan.

Pembolehubah-pembolehubah yang turut diambil kira selain inovasi, risiko dan proaktif dan faktor motivasi yang dikategorikan sebagai faktor-faktor dalaman. Turut diambil kira dalam model ini adalah faktor luaran iaitu faktor rangkaian di dalam satu model yang sama. Pemilihan pembolehubah ini adalah terhad dan masih terdapat pembolehubah-pembolehubah dalaman dan luaran lain perlu dilihat dan dikaji.

Akhir sekali, peranan penyederhana lain turut penting dalam hubungan antara faktor-faktor kejayaan dan kejayaan PKS Muslim. Namun begitu, kajian ini hanya terbatas kepada peranan penyederhana amalan agama Islam. Beberapa penyederhana

keagamaan lain yang mungkin berkaitan dengan kejayaan PKS Muslim wajar dikaji agar peranan penyederhana dapat difahami dengan lebih meluas.

5.8 Cadangan Kajian Lanjutan

Hasil kajian berkaitan kejayaan PKS Muslim ini telah memberikan sumbangan dalam mengenalpasti faktor-faktor yang mempengaruhi kejayaan sesebuah PKS Muslim. Namun begitu, masih terdapat beberapa aspek yang perlu ditingkatkan dalam kajian pada masa datang. Berikut disenaraikan beberapa perkara yang boleh dipertimbangkan.

1. Pengedaran soal selidik berkaitan kejayaan PKS Muslim ini hanya melibatkan PUNB di seluruh Malaysia sahaja. Maka, adalah wajar jika kajian selanjutnya dilakukan kepada agensi-agensi usahawan lain. Kajian ini hanya menfokuskan kepada PUNB di Malaysia sahaja kerana operasi PUNB sentiasa dipantau secara homogenous di seluruh Malaysia. Justeru, pengedaran soal selidik pada kajian seterusnya bolehlah dilakukan kepada PKS Muslim daripada agensi-agensi usahawan di seluruh Malaysia.
2. Kajian berkaitan kejayaan PKS Muslim ini, dilaksanakan dengan menggunakan kaedah kuantitatif melalui pengedaran soal selidik kepada responden. Walaupun kaedah soal selidik ini mempunyai banyak kelebihan, adalah wajar kajian ini dijalankan dengan menggunakan kaedah-kaedah lain seperti kaedah kualitatif dengan teknik temubual agar kajian dapat dilaksanakan dengan lebih mendalam.

3. Kajian ini menggunakan teori RBV sebagai teori utama dalam memahami kejayaan PKS Muslim. Maka, kajian pada masa hadapan bolehlah diperluaskan dengan mengembangkan lagi teori ini menggunakan dimensi-dimensi dan pemboleh ubah-pemboleh ubah baru dan relevan serta gabungan dengan teori-teori lain berdasarkan kajian-kajian lepas dalam menguji kejayaan PKS Muslim. Ini adalah kerana kelebihan teori RBV ini yang mana ia merupakan teori umum dan sesuai digabungkan dengan pembolehubah-pembolehubah baru serta disokong dengan teori-teori lain.

Merujuk lampiran 7, para responden mengharap kajian kejayaan PKS Muslim pada masa depan dilakukan dengan lebih meluas. Antara cadangan yang diberikan adalah kajian mengenai ilmu keusahawanan Islam, rangkaian PKS Muslim, pekerja PKS Muslim, sifat jujur, kemudahan sokongan kepada Muslim, sifat-sifat keIslaman PKS, cukai mengikut Islam, perletakan harga menurut Islam serta kajian amalan agama Islam PKS. Antara sifat-sifat keIslaman PKS yang dicadangkan supaya dikaji adalah matlamat/niat perniagaan Muslim, sifat redha, tawakal, taqwa, sabar, keberkatan, istiqomah, kerja kuat dan syukur. Begitu juga cadangan tentang kajian amalan agama Islam yang perlu diperluas lagi serta ditambah amalan-amalan sunat lain seperti amalan solat dhuha, doa, sedekah, bacaan yasin dan kajian berkenaan ibadah solat PKS.

5.9 Kesimpulan

Secara umumnya, hasil kajian ini mendapati ianya selari dengan teori keusahawanan Schumpeter yang mengatakan PKS perlu mempunyai faktor kejayaan inovasi. Manakala, secara keseluruhannya, kajian ini berjaya meneroka dan memahami

hubungan kejayaan PKS Muslim dengan mengkaji faktor-faktor kejayaan yang mempengaruhinya. Secara asas, teori RBV yang diadaptasi dalam kajian ini bagi pembentukan model serta memasukkan peranan pemboleh ubah penyederhana telah menjadi satu model yang menyumbangkan kepada ilmu keusahawanan. Dapatan kajian ini mengesahkan pengaruh asas teori ini iaitu pengaruh inovasi, proaktif dan rangkaian PKS ditanggap sebagai faktor-faktor yang membawa kepada kejayaan PKS Muslim. Manakala kesan penyederhana amalan agama Islam disokong pada hubungan rangkaian dan kejayaan PKS Muslim. Dapatan kajian ini adalah selari dengan saranan teori serta konsisten dengan kajian-kajian terdahulu dalam persekitaran PKS Muslim.

Kajian ini telah menyumbang kepada kajian PKS Muslim di Malaysia dan penggunaan amalan agama sebagai pemboleh ubah. Kajian ini juga berjaya menghasilkan adaptasi instrumen untuk pengukuran amalan agama Islam. Instrumen ini telah melepasi ujian kesahan dan kepercayaan dan boleh digunakan untuk kajian empirikal akan datang. Sumbangan kajian ini penting kerana sehingga kini keusahawanan memerlukan instrumen yang dapat mengukur amalan agama Islam PKS. Oleh itu, instrumen amalan agama Islam yang telah dihasilkan dapat menyumbangkan kepada bidang keusahawanan Muslim.

Hasil kajian ini telah memberi kesan kepada teori dan praktikal. Dari segi teori, kajian ini telah menyumbangkan kepada bidang keusahawanan Islam tentang faktor-faktor kejayaan PKS Muslim. Penggabungan di bawah teori RBV dalam kajian ini telah menyumbangkan set instrument dengan darjah kebolehppercayaan dan kesahihan yang boleh dikaji kepada agensi-agensi keusahawanan lain selain PUNB.

Dari segi praktikal pula, pihak yang berkenaan dengan keusahawanan bolehlah melihat kepada aspek pengaruh luaran dan pengaruh dalaman secara lebih meluas dalam meningkatkan strategi dan dasar bagi menggalakkan kejayaan PKS Muslim. Akhirnya, pembentukan dapatan hasil daripada kajian kejayaan PKS Muslim ini dapat dijadikan sebagai panduan dalam memahami faktor-faktor yang mempengaruhi sesebuah PKS Muslim untuk mencapai kejayaan.



RUJUKAN

- Al-Qur'an (1993). *Tafsir pimpinan al-Rahman kepada pengertian al-Quran 30 juzuk*. Pusat Islam Kuala Lumpur. Bahagian Agama Jabatan Perdana Menteri.
- Ab. Mumin, A. G., & Nor "Azzah, K. (2012). Pembiayaan keusahawanan mengikut prinsip Islam: suatu tuntutan jihad. *Seminar Keusahawan Islam II Peringkat Kebangsaan*, 1–17.
- Abdullah, A. G., & Mahazan, A. M. (2013). A model of Imam's leadership and mosque performance in Malaysia. *Global Journal Al-Thaqafah*, 3(2), 53–64.
- Abdulqadir, R. A. A.-J. (2016). *Entrepreneurial orientation, absorptive capacity, market orientation and technological innovation capabilities of smes in Kurdistan, Iraq*. Universiti Utara Malaysia.
- Adamu, I. M., Zulkarnain, K., & AAhad, M. O.-G. (2013). Entrepreneurial motivation, performance and commitment to social responsibility: Toward future research. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 18(2), 194–210.
- Adas, E. B. (2006). The making of entrepreneurial Islam and the Islamic spirit of capitalism 1. *Journal for Cultural Research*, 10(2), 113–137.
- Agbim, K. C., & Oriarewo, G. O. (2012). Spirituality as correlate of entrepreneurship development. *JORIND*, 10(3), 154–164.
- Ahmad Rafiki, & Kalsom, A. W. (2013). Measuring entrepreneurs' satisfaction from Islamic perspective: A study on small firms in North Sumatera, Indonesia. *4th International Conference On Business And Economic Research*, (March), 694–715.
- Ahmed Lebbe, A. R. (2015). *Relationship between risk and return in sukuk market*. Universiti Utara Malaysia.
- Amato, C., A. Baron, R., Barbieri, B., Belanger, J. J., & Pierro, A. (2016). Regulatory modes and entrepreneurship: The mediational role of alertness in Small Business Success. *Journal of Small Business Management*, 0(0), 1–16.
- Aminul, M. I., Aktaruzzaman, M. K., Abu, Z. M. O., & Syed, M. A. (2011). Effect of entrepreneur and firm characteristics on the business success of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Bangladesh. *International Journal of Business and Management*, 6(3), 289–299.
- Amira, N. Z., Shamira, N. S., Fatin, N. A., & Hasanah, A. H. (2008). Prophet Muhammad in business. *Universiti Sains Islam Malaysia*, 1–6.
- Andersen, J., & Samuelsson, J. (2016). Resource organization and firm performance: How entrepreneurial orientation. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 22(3), 346–374.

- Anderson, A. R., Drakopoulou-Dodd, S. L., & Scott, M. G. (2000). Religion as an environmental influence on enterprise culture – The case of Britain in the 1980s. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 6(1), 5–20.
- Anderson, B. S., & Eshima, Y. (2013). The influence of firm age and intangible resources on the relationship between entrepreneurial orientation and firm growth among Japanese SMEs. *Journal of Business Venturing*, 28(3), 413–429.
- Andersson, S., Danilovic, M., & Huang, H. (2015). Success factors in Western and Chinese born global companies. *Scientific Research Publishing*, (March), 25–38.
- Anton, J. J. (2014). *Entrepreneurial self-efficacy, intrinsic motivation, and entrepreneurial intention as antecedents of nascent necessity-entrepreneur business start-up behaviour in South Africa: A longitudinal study*. University of Adelaide.
- Arafat Muhammad, N. (2014). *The relationship between intellectual capital, innovation capability with firm age and firm performance*. Universiti Utara Malaysia.
- Armstrong, J. S., & Overton, T. S. (2015). Estimating nonresponse bias in mail surveys. *American Marketing Association*, 14(3), 396–402.
- Ary, Jacobs, & Sorensen. (2018). *Introduction to research in education*.
- Azmi, A. M., Hairi, N. O., & Yee, L. K. (2012). Faktor kritikal kejayaan usahawan dalam perniagaan (critical success factors among entrepreneurs in business). *Journal of Social Sciences and Humanities*, 7(1), 34–45.
- Bahyah, A. H., Azharuddin, H., & Abdul Rahim, Z. (2003). Faktor kecerdasan emosi dalam keusahawanan. *Selangor International University College (KUIS)*, 1–7.
- Bajet, U. (2017). *Menjamin perpaduan dan pertumbuhan ekonomi, memahami perbelanjaan inklusif, mensejahtera kehidupan rakyat seluruh*. *Ucapan Bajet Tahun 2017*.
- Balog, A. M., Baker, L. T., & Walker, A. G. (2014). Religiosity and spirituality in entrepreneurship: A review and research agenda. *Journal of Management, Spirituality & Religion*, 11(2), 159–186.
- Bank Negara, M. (2012). *Perkembangan ekonomi dan kewangan di Malaysia pada suku ketiga 2015*. *Buletin Suku Tahunan*. Malaysia.
- Barney, J. B. (2001a). Is the Resource-Based “ View ” a Useful Perspective for Strategic Management Research? Yes. *Academy of Management Journal*, 26(1), 41–56.

- Barney, J. B. (2001b). Resource-based theories of competitive advantage: A ten-year retrospective on the resource-based view. *Journal of Management*, 27, 643–650.
- Batra, S. (2012). Sustainable entrepreneurship and knowledge based development. *International Entrepreneurship Forum Kuala Lumpur, Malaysia*, 3–6.
- Batsaikhan, M. (2017). Trust, trustworthiness, and business success: Lab and field findings from entrepreneurs. *Economic Inquiry*, 55(1), 368–382.
- Belás, J., Bilan, Y., Demjan, V., & Sipko, J. (2015). Entrepreneurship in sme segment: Case study from the Czech Republic and Slovakia. *Amfiteatru Economic*, 17(38), 308–326.
- Benjamin, A. C., Martin, G., Franco, A., & Agarwal, R. (2013). Absorptive capacity, firm performance, and the moderating role of entrepreneurial orientation. *Strategic Management Journal*, 87(June 2011), 12.
- Berghammer, C., & Fliegenschnee, K. (2014). Developing a concept of Muslim religiosity: An analysis of everyday lived religion among female migrants in Austria. *Journal of Contemporary Religion*, 29(1), 89–104.
- Bharudin, C. P., Siti Arni, B., Raja Hisyamudin, R. S., & Mohd. Zaidi, A. R. (2012). Prinsip-prinsip kualiti usahawan Muslim. *Seminar Keusahawanan Islam II Peringkat Kebangsaan*, 1–17.
- Blum, K. D., & Preiss, A. E. (2005). Strategies to win: Six-steps for creating problem statements in doctoral research. *Journal of College Teaching & Learning*, 2(11), 47–52.
- Boonchom, O. (2016). *Muslim businesses in Bangkok, Thailand*. Universiti Utara Malaysia.
- Bratkovič, T., Antončič, B., & DeNoble, A. F. (2012). Relationships between networking, entrepreneurial self-efficacy and firm growth: the case of Slovenian Companies. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 25(1), 61–71.
- Brettel, M., Chomik, C., & Flatten, T. C. (2015). How organizational culture influences innovativeness, proactiveness, and risk-taking: fostering entrepreneurial orientation in SMEs. *Journal of Small Business Management*, 53(4), 868–885.
- Brislin, R. W. (1970). *Back-Translation for Cross-Cultural Research*. *Journal of Cross-Cultural Psychology* (Vol. 1).
- Brockman, B., Jones, M., & Becherer, R. (2012). Customer orientation and performance in small firms: Examining the moderating influence of risk taking, innovativeness, and opportunity focus. *Journal of Small Business Management*, 50(3), 429–446.

- Bromiley, P., & Rau, D. (2016). Operations management and the resource based view: Another view. *Journal of Operations Management*, 41, 95–106.
- Bruton, G., Khavul, S., Siegel, D., & Wright, M. (2015). New financial alternatives in seeding entrepreneurship: Microfinance, crowdfunding, and peer-to-peer innovations. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 39(1), 9–26.
- Buerah, T., & Hussin, S. (2014). Perubahan sikap keusahawanan usahawan Melayu di Malaysia (Changing entrepreneurship attitudes Malay entrepreneurs in Malaysia). *Journal of Social Sciences and Humanities*, 9(1), 98–116.
- Burns, C. D. (1930). The Protestant ethic and the spirit of capitalism by Max Weber. In *International Journal of Ethics* (Vol. 41, pp. 119–120). The University of Chicago Press.
- Busenitz, L. W. (1999). Entrepreneurial risk and strategic decision making: It's a matter of perspective. *The Journal of Applied Behavioral Science*, 35(3), 325–340.
- Campagnolo, G., & Vivel, C. (2012). Before Schumpeter: Forerunners of the theory of the Entrepreneur in 1900s German political economy – Werner Sombart, Friedrich von Wieser. In *The European Journal of the History of Economic Thought* (Vol. 19, pp. 908–943).
- Cassia, L., & Minola, T. (2012). Hyper-growth of SMEs: Toward a reconciliation of entrepreneurial orientation and strategic resources. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 18(2), 179–197.
- Chai, Y. K. (2014). *The relationship between strategic entrepreneurship and performance of Small And Medium Enterprises in Malaysia*. Universiti Utara Malaysia.
- Chandler, G. N., & Hanks, S. H. (1993). Measuring the performance of emerging businesses: A validation study. *Journal of Business Venturing*, 8(5), 391–408.
- Che Mohd, Z., Jusoh, O., Tajudin, A., Tajudin, A. F. A., & Fadia, N. (2013). Entrepreneurial Culture from Islamic Perspective among Employees of Koperasi Kakitangan Angkasa Berhad (Kokita), Selangor, Malaysia. *Journal of Islamic Business and Management*, 3(2).
- Chin, W. W. (1998). Issues and opinion on Structural Equation Modeling. *MIS Quarterly*, 22(March), vii–xvi.
- Chin, W. W., Marcolin, E., & Newsted, P. R. (2003). A partial least squares latent variable modeling approach for measuring interaction effects: results from a Monte Carlo simulation study and an electronic mail emotion/ adoption study. *Information System Research*, 14(2), 189–217.
- Chua Yan, P. (2012). *Mastering Research Statistics*.

- Churchill, G. A. (1979). A paradigm for developing better measures of for constructs. *Journal of Marketing Research*, 16(1), 64–73.
- Claes, F., & Larcker, D. F. (2012). Equation algebra unobservable error : Variables. *Journal of Marketing Research*, 18(3), 382–388.
- Cooper, & Schindler, P. (2014). *Business Research Methods*.
- Covin, J. G., & Slevin, D. P. (1989). Strategic management of small firms in hostile and benign environments. *Strategic Management Journal*, 10(1), 75–87.
- Craig, S. G., & Devon, M. G. (2007). An empirical note on entrepreneurial activity, intrinsic religiosity and economic growth. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 1(2), 188–201.
- Crant, J. M. (1992). The proactive personality Scale as a Predictor of Entrepreneurial Intentions, 42–50.
- Curran, J., & Blackburn, R. A. (2001). *Researching the small enterprise*. SAGE Publications.
- Dai, L., Maksimov, V., Gilbert, B. A., & Fernhaber, S. A. (2014). Entrepreneurial orientation and international scope: The differential roles of innovativeness, proactiveness, and risk-taking. *Journal of Business Venturing*, 29(4), 511–524.
- Dalfsen, F. van A. (2012). *The characteristics of successful sustainability-driven enterprises in the Western Cape*. Utrecht University.
- Dana, L. P. (2009). Religion as an explanatory variable for entrepreneurship. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 10(2), 87–99.
- Dauda, A., & Mohammed Abubakar, M. (2012). Motivation and job performance of academic staff of State Universities in Nigeria: The case of Ibrahim Badamasi Babangida University, Lapai, Niger State. *International Journal of Business and Management*, 7(14), 142–148.
- Davis, J. L., Bell, R. G., Payne, G. T., & Kreiser, P. M. (2010). Entrepreneurial orientation and firm performance: The moderating role of managerial power. *American Journal of Business*, 25(2), 41–54.
- Davis, M. K. (2013). Entrepreneurship: An Islamic perspective. *Int. J. Entrepreneurship and Small Business*, 20(1), 63–69.
- Dawson, J. F. (2014). Moderation in management research: What, why, when, and how. *Journal of Business and Psychology*, 29(1), 1–19.
- De Hoyos-Ruperto, M., Romaguera, J. M., Carlsson, B., & Lyytinen, K. (2013). Networking: A critical success factor for entrepreneurship. *American Journal of Management*, 13(2), 55–72.

- De Jong, J. P. J., Parker, S. K., Wennekers, S., & Wu, C.-H. (2015). Entrepreneurial behavior in organizations: Does job design matter? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 39(4), 981–995.
- Department of Statistic Malaysia. (2016). *List of Programmes in 2017. Sme Annual Report* (Vol. 17).
- Dillman, D. (1978). *Mail and telephone surveys: The total design method*.
- Dimitratos, P., Amorós, J. E., Etchebarne, M. S., & Felzensztein, C. (2014). Micro-multinational or not? International entrepreneurship, networking and learning effects. *Journal of Business Research*, 67(5), 908–915.
- Dodd, D. S., & Seaman, P. T. (1998). Religion and enterprise: An introductory exploration. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 23(1), 71–86.
- Dubini, P., & Aldrich, H. (1991). Personal and extended networks are central to the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, 6(5), 305–313.
- Dzulkarnain, M. (2014). *Kesan penyederhana orientasi pasaran dan penyertaan ahli-ahli terhadap hubungan antara orentasi keusahawanan dan prestasi perniagaan firma koperasi*. Universiti Utara Malaysia.
- Ebbers, J. J. (2014). Networking behavior and contracting relationships among entrepreneurs in business incubators. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 38(5), 1159–1181.
- Eggers, F., Kraus, S., Hughes, M., Laraway, S., & Snyckerski, S. (2013). Implications of customer and entrepreneurial orientations for SME growth. *Management Decision*, 51(3), 524–546.
- Eijdenberg, E. L. (2016). Does one size fit all? A look at entrepreneurial motivation and entrepreneurial orientation in the informal economy of Tanzania. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 22(6), 804–834.
- Eijdenberg, E. L., & Enno, M. (2013). Entrepreneurial motivation in a least developed country: Push factors and pull factors among SMEs in Uganda. *Journal of Enterprising Culture*, 21(1), 19–43.
- Eriksson, J., & Li, M. (2012). Success factors of entrepreneurial small and medium sized enterprises in the Gnosjö municipality. *International Marketing (MIMA)*.
- Faizal, P. R. M., Ridhwan, a. a. M., & Kalsom, a. W. (2013). The entrepreneurs characteristic from al-Quran and al-Hadis. *International Journal of Trade, Economics and Finance*, 4(4), 191–196.
- Fallatah, H. (2012). *Women Entrepreneurs in Saudi Arabia: Investigating strategies used by successful Saudi women entrepreneurs*. Researcharchive.Lincoln.Ac.Nz. Lincoln University.

- Fatimah, S. A. H., & Tamkin, J. B. (2013). Faktor-faktor kejayaan perniagaan terhadap usahawan asnaf di Lembaga Zakat Selangor. *Jurnal Syariah*, 21(2), 117–144.
- Fazl-Ul-Karim. (1993). *Al-Ghazali Ihya ul um-id-din* (Vol. I). Darul-Ishaat, Urdu Bazar, Karaci.
- França, C. L., Broman, G., Robèrt, K.-H., Basile, G., & Trygg, L. (2017). An approach to business model innovation and design for strategic sustainable development. *Journal of Cleaner Production*, 140, 155–166.
- Franco, M., & Haase, H. (2013). Firm resources and entrepreneurial orientation as determinants for collaborative entrepreneurship. *Management Decision*, 51(3), 680–696.
- Frohlich, M. T. (2002). Methodological note Techniques for improving response rates in OM survey research. *Journal of Operations Management*, 20, 53–62.
- Galbreath, J. (2005). Which resources matter the most to firm success? An exploratory study of resource-based theory. *Technovation*, 25(9), 979–987.
- Galindo, M.-Á., & Méndez, M. T. (2014). Entrepreneurship, economic growth, and innovation: Are feedback effects at work? *Journal of Business Research*, 67(5), 825–829.
- George, B. A., & Marino, L. (2011). The epistemology of entrepreneurial orientation: Conceptual formation, modeling, and operationalization. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 35(5), 989–1024.
- Georgellis, Y., Joyce, P., & Woods, A. (2000). Entrepreneurial action, innovation and business performance: the small independent business. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 7(1), 7–17.
- Ghazali, D., & Sufean, H. (2016). *Metodologi penyelidikan dalam pendidikan: Amalan dan analisis kajian*.
- Gilbar, G. G. (2015). The Muslim big merchant-entrepreneurs of the Middle East , 1860-1914. *Die Welt Des Islams*, 43(1), 1–36.
- Goel, A., & Yang, N. (2015). Journal of research in marketing and entrepreneurship. *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*, 14(2), 214–236.
- Goss, D. (2005). Schumpeter’s legacy? Interaction and emotions in the sociology of entrepreneurship. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 29(2), 205–218.
- Grine, F., Fares, D., & Meguellati, A. (2015). Islamic spirituality and entrepreneurship: A case study of women entrepreneurs in Malaysia. *The Journal of Happiness & Well-Being*, 3(1), 41–56.
- Gumusay, A. A. (2014). Entrepreneurship from an Islamic perspective. *Journal of Business Ethics*.

- Hair, J. F., Hult, J. G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2014). *Partial Least Squares Structural Equation Modeling (Pls-Sem)*. SAGE Publications.
- Hair, J. F., Sarstedt, M., Pieper, T. M., & Ringle, C. M. (2012). The use of Partial Least Squares structural equation modeling in strategic management research: A review of past practices and recommendations for future applications. *Long Range Planning*, 45(5–6), 320–340.
- Hair, J. J. F., William, C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2014). *Multivariate data analysis seventh edition*.
- Halfest. (2016). Halal fiesta (HALFEST) 2016. *Teks Ucapan*.
- Halim, R. A., Zulkifli, A. G. H., Roslina, A., & Maisarah, I. (2015). Measurement of shariah compliant hotel selection factors using importance-Performance analysis. *Journal of Global Business and Social Entrepreneurship (GBSE)*, 1(2), 82–87.
- Hassan, S. A.-D., & Abdullah, A.-S. (2016). The impact of total quality management and entrepreneurial orientation on organizational performance. *International Journal of Quality & Reliability Management*, 33(5), 597–614.
- Henley, A. (2014). *Is religion associated with entrepreneurial activity? IZA Discussion Paper* (Vol. 8111). Germany.
- Herath, M. A. (2014). *Mediating and moderating effects of entrepreneurial self-efficacy and absorptive capacity on the relationship among cognitive factors, strategic orientation and firm performance of Small and Medium Scale Hotel and restaurant industry in Sri Lanka. Theses*. Universiti Utara Malaysia.
- Hisrich, R., Langan-Fox, J., & Grant, S. (2007). Entrepreneurship research and practice - A call to action for psychology. *American Psychologist*, 62(6), 575–589.
- Hoque, J., Rahman, A., & Razia, S. (2013). Women entrepreneurship development under Islamic perspective : A study on some selected women entrepreneurs of Bangladesh. *Proceedings of 9th Asian Business Research Conference*.
- Hoyos-ruperto, M. De, Romaguera, J. M., Carlsson, B., & Lyytinen, K. (2013). Networking : A critical success factor for entrepreneurship. *American Journal of Management*, 13(2008), 55–72.
- Hsu, D. K., Wiklund, J., & Cotton, R. D. (2017). Success, failure, and entrepreneurial reentry: An experimental assessment of the veracity of self-efficacy and prospect theory. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 41(1), 19–47.
- Hunter, M. (2012). Some of the misconceptions about entrepreneurship. *Economics Management and Financial Markets*, 7(2), 55–104.

- Hussain, J., Ismail, K., & Akhtar, C. S. (2015). Linking entrepreneurial orientation with organizational performance of Small and Medium sized enterprises: A conceptual approach. *Asian Social Science*, 11(7), 1–10.
- Huybrechts, J., Voordeckers, W., & Lybaert, N. (2013). Entrepreneurial risk taking of private family firms. *Family Business Review*, 26(2), 161–179.
- Imhemad, A. A. (2011). *The moderating effect of competitive advantage*. Universiti Utara Malaysia.
- Irawan, F. (2011). Shariah compliant model of business entities. *Social Sciences*, 1, 130–149.
- Isa, M. A., Zulkarnain, K., & AAhad, O.-G. (2011). Entrepreneurial motivation, performance and commitment to social responsibility: A conceptual analysis on the influence of Islamic religiosity. *International Conference of the Academy of HRD (Asia Chapter) Kuala Lumpur, Malaysia*, 1–33.
- Jabatan Statistik, M. (2013). *Jumlah penduduk mengikut kumpulan etnik, agama, jantina dan negeri, Malaysia, 2010. Jumlah Penduduk Malaysia* (Vol. 53). Retrieved from www.statistic.gov.my
- Jalali, A., Jaafar, M., & Ramayah, T. (2015). Entrepreneurial orientation and performance: the Interaction effect of customer capital. *World Journal of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development*, 10(1), 48–68.
- Javed, N. (2012). *The mediating effect of corporate entrepreneurship on the relationship between structural, managerial, cultural, environmental factors and organizational performance in the State Government Higher Education Institutions of Pakistan*. Universiti Utara Malaysia.
- Kaliappen, N. (2014). *Strategic match and effects of competitive strategy, market orientation and innovation strategy on hotels' performance: The catalyst for economic growth of a Nation*. PhD Thesis. Universiti Utara Malaysia.
- Kalsom, A. W., & Rafiki, A. (2014). Measuring small firm entrepreneur's performance based on Al-Falah. *World Applied Sciences Journal*, 29(12), 1532–1539.
- Kamil, M. I., Zainol, B., & Ram, A. J. S. (2012). Islamic religiosity measurement and its relationship with business income zakat compliance behavior. *Jurnal Pengurusan*, 34, 3–10.
- Kantur, D. (2016). Strategic entrepreneurship: Mediating the entrepreneurial orientation- performance link. *Management Decision*, 54(1), 24–43.
- Karlins, M., & Hargis-karlins, E. (2015). The Karlins Four Factor Theory of Business Success. *The Journal of International Management Studies*, 10(1), 1–4.

- Kayed, R. N. (2006). *Islamic entrepreneurship: a case study of Saudi Arabia. Journal of Developmental Entrepreneurship*. Massey University Palmerston North, New Zealand.
- Kellermanns, F., Walter, J., Crook, T. R., Kemmerer, B., & Narayanan, V. (2016). The Resource-Based View in entrepreneurship: A content-analytical comparison of researchers' and entrepreneurs' views. *Journal of Small Business Management*, 54(1), 26–48.
- Kheng, L. K. (2012). *Firm performance and entrepreneurial network: The moderating effect of resources factor in a multiracial country*. Universiti Utara Malaysia.
- Kirton, M. (1976). Adaptors and innovators: A description and measure. *Journal of Applied Psychology*, 61(5), 622–629.
- Klyver, K., & Foley, D. (2012). Networking and culture in entrepreneurship. *Entrepreneurship & Regional Development*, 24(7–8), 561–588.
- Konrad, E. D. (2013). Cultural entrepreneurship: The impact of social networking on success. *Creativity and Innovation Management*, 22(3), 307–319.
- Kraiczy, N. D., Hack, A., & Kellermanns, F. W. (2015). What makes a family firm innovative? CEO risk-taking propensity and the organizational context of family firms. *Journal of Product Innovation Management*, 32(3), 334–348.
- Krauss, S. E., Hamzah, A., & Idris, F. (2007). Adaptation of a Muslim religiosity scale for use with four different faith communities in Malaysia. *Review of Religious Research*, 49(2), 147–165.
- Kreiser, P. M., Marino, L. D., Dickson, P., & Weaver, K. M. (2010). Cultural influences on entrepreneurial orientation: The impact of national culture on risk taking and proactiveness in SMEs. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 34(5), 959–983.
- Kreiser, P. M., Marino, L. D., Kuratko, D. F., & Weaver, K. M. (2013). Disaggregating entrepreneurial orientation: The non-linear impact of innovativeness, proactiveness and risk-taking on SME performance. *Small Business Economics*, 40(2), 273–291.
- Kristandl, G., & Bontis, N. (2007). Constructing a definition for intangibles using the resource based view of the firm. *Management Decision*, 45(9), 1510–1524.
- Krosnick, J. a., & Presser, S. (2010). Question and Questionnaire Design. *Handbook of Survey Research*, 94305, 886. <http://doi.org/10.1111/j.1432-1033.1976.tb10115.x>
- Kuratko, D. F., Hornsby, J. S., & Covin, J. G. (2014). Diagnosing a firm's internal environment for corporate entrepreneurship. *Business Horizons*, 57(1), 37–47.

- Latham, G. P., & Pinder, C. C. (2005). Work motivation theory and research at the dawn of the twenty-first. *Annual Review of Psychology*, 56, 485–516.
- Le, Q. V., & Raven, P. V. (2015). Woman entrepreneurship in rural Vietnam: Success and motivational factors. *The Journal of Developing Areas*, 49(2), 21.
- Lee, L., Petter, S., Fayard, D., & Robinson, S. (2011). On the use of partial least squares path modeling in accounting research. *International Journal of Accounting Information Systems*, 12(4), 305–328.
- Leutner, F., Ahmetoglu, G., Akhtar, R., & Chamorro-Premuzic, T. (2014). The relationship between the entrepreneurial personality and the Big Five personality traits. *Personality and Individual Differences*, 63, 58–63.
- Li, W., Au, K. Y., He, A., & Song, L. (2015). Why do family-controlled firms donate to charity? The role of intrafamily succession intention, social status, and religiosity. *Management & Organization Review*, 11(4), 621–644.
- Lily Julienti, A. B. (2011). *Relationship between firm resources and product innovation performance in Malaysian Small Medium Enterprises: the moderating role of age and size*. Universiti Utara Malaysia.
- Lockett, A., Thompson, S., & Morgenstern, U. (2009). The development of the resource-based view of the firm: A critical appraisal. *International Journal of Management Reviews*, 11(1), 9–28.
- Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (1996a). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, 21(1), 135–172.
- Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (1996b). The entrepreneurial clarifying it construct and linking orientation. *Academy of Management Review*, 21(1), 135–172.
- Lussier, R. (1996). A business success versus failure prediction model for service industries. *Journal of Business and Entrepreneurship*, 8(2), 23–37.
- Maisarah, A., & Suhaila, A. K. (2013). Characteristics of entrepreneurs and the practice of Islamic values in influencing the success of Small Medium Enterprises in Kelantan and Selangor. *Journal of Social and Development Sciences*, 4(5), 229–235.
- Majid, A. (2015). Women entrepreneurship in Mongolia: The role of culture on entrepreneurial motivation. *An International Journal*, Vol. 34(Iss 3), 186–200.
- Malaysia, B. N. (2015). *Strategi pembangunan PKS*.
- Marane, B. M. O. (2012). The influence of organizational culture, innovation drivers, and information technology capability on innovation capability of manufacturing firms in Iraq. *Thesis*.

- Mas-Tur, A., & Ribeiro, S. D. (2014). The level of innovation among young innovative companies: The impacts of knowledge-intensive services use, firm characteristics and the entrepreneur attributes. *Service Business*, 8(1), 51–63.
- Maslow, A. H. (1943). A theory of human motivation. *Psychological Review*, 50(4), 370–396.
- Mbaruku, M., & Mutalemwa, D. (2015). Success stories of Tanzanian women entrepreneurship programs in alleviating poverty: Insights from WORTH program. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 3(1), 87–105.
- McClelland, D. C. (1986). Characteristics of successful entrepreneurs in Mexico. *The Journal of Creative Behavior*, 21(3), 1–7.
- McCline, R. L., & Bhat, S. (2012). An exploratory investigation into the role and importance of networking partners of South Asian entrepreneurs in the venture creation process. *International Journal of Entrepreneurship*, 16, 43–68.
- Meyskens, M., & Carsrud, A. L. (2013). Nascent green-technology ventures: A study assessing the role of partnership diversity in firm success. *Small Business Economics*, 40(3), 739–759.
- Michael, A. (2014). Electronic commerce adoption, entrepreneurial orientation and Enterprise (SME) performance. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 111(8), 1238–1269.
- Miller, D. (2011). Miller (1983) revisited: A reflection on EO research and some suggestions for the future. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 35(5), 873–894.
- Miller, D., & Friesen, P. H. (1982). Innovation in Conservative and Entrepreneurial Firms: Two Models of Strategic Momentum. *Strategic Management Journal*, 3(1), 1–25.
- Miller, K. D., & Bromiley, P. (1990). Strategic Risk and Corporate Performance: an Analysis of Alternative Risk Measures. *Academy of Management Journal*, 33(4), 756–779.
- Minister, Y. A. B. P. (2012). *YAB Prime Minister*.
- Mohammad Hassan Mobaraki, A. M. & Y. K. (2012). Identifying the factors that affect the success of self-efficiency and self-employment plans among the clients of Imam Khomeini's Relief Committee through the Lens of Social Entrepreneurship. *International Journal of Business and Management*, 7(No.11), 14.
- Mohd Adib, A. M., Muhammad Fakhirin, C. M., & Suhairimi, A. (2014). Pengurusan Keusahawanan Sosial Islam: Model Usahawan Berjaya Dalam Amalan Nilai-Nilai Murni. *Seminar Penyelidikan Kebangsaan 2014*, 386–399.

- Mohd Dali, Ridzwan Nuradli, S., Abdullah, M., Hisham, S., Azman, A. R., Nordin, S. N., Muhammad, I., ... Farah, M. Y. (2014). The relationships between religiosity and entrepreneurial intention. *International Muamalat and Entrepreneurship Conference*, (July 2015).
- Mohd Nasir, R., & Nurul Huda, M. (2010). Keusahawanan menurut perspektif Al-Quran. *Keusahawanan Menurut Perspektif Al-Quran*.
- Mohd Saad, R. (2014). *Hubungan antara perancangan perniagaan, sumber pembiayaan dan persekitaran luaran dengan prestasi perniagaan: Kajian empirikal PKS di Malaysia*. Universiti Utara Malaysia.
- Morgan, T., Anokhin, S., & Wincent, J. (2016). Entrepreneurial orientation, firm market power and opportunism in networks. *Journal of Business & Industrial Marketing*, 31(1), 99–111.
- Muhammad Syukri, S. (2012). Religiosity in development : A theoretical construct of an Islamic-based development. *International Journal of Humanities and Social Science*, 2(14), 266–274.
- Muller, P., Gagliardi, D., Caliandro, C., Bohn, N. U., & Klitou, D. (2014). *A partial and fragile recovery final report -July 2014 SME performance review 2013 / 2014. Annual report on European SMEs 2013 / 2014*.
- Mumin, A., Ghani, A., & Suhaili, S. (2005). Penerapan budaya keusahawanan dalam masyarakat Islam. *Seminar Keusahawanan Islam Peringkat Kebangsaan 2005*, 1–18.
- Muslim, A., Ramayah, T., Abdullah, M. A., & Aznur, H. K. (2016). The effect of market orientation as a mediating variable in the relationship between entrepreneurial orientation and SMEs performance. *Nankai Business Review International Article*, 10(3), 560–571.
- Naail, M. K., Ali, H. A.-K., & Sulaiman, M. (2014). The components of spirituality in the business organizational. *Asian Journal of Business and Management Sciences*, 1(2), 166–180.
- Nadiri, M. I. (2009). Early Muslim science and entrepreneurship in Islam. *Review Literature And Arts Of The Americas*, 1–34.
- Nasri, M., Mohd, H. H., Syed, M. G., & Mohamad, A. H. (2015). *Perniagaan mengikut perspektif Islam* (1st ed.). Malaysia: Leeds Publications Sdn. Bhd.
- Nasri, M., & Muhammad, A. (2012). *Etika perniagaan: Pendekatan perspektif Islam*. Malaysia: Pearson Prentice Hall.
- Nathan, M., & Lee, N. (2013). Cultural diversity, innovation, and entrepreneurship: Firm-level evidence from London. *Economic Geography*, 89(4), 367–394.

- Newbert, S. L. (2007). Empirical research on the resource-based view of the firm : An assessment and suggestions for future research. *Strategic Management Journal*, 146(July 2006), 121–146.
- Ng, H. S., & Kee, D. M. H. (2012). The issues and development of critical success factors for the SME success in a developing country. *International Business Management*.
- Njoku, D. I. (2014). Religion and Entrepreneurship. *International Journal of Theology and Reformed Tradition*, 6, 62–74.
- Noor Hazlina, A., & Seet, P. S. (2009). Understanding business success through the lens of SME founder-owners in Australia and Malaysia. *International Journal of Entrepreneurial Venturing*, 1(1), 72.
- Noor Hazlina, A., Wilson, C., & Kummerow, L. (2011). Assessing the dimensionality of business success: The perspectives of Malaysian SME owner-managers. *Journal of Asia-Pacific Business*, 12(3), 207–224.
- Nor Adila, M. N., & Salmiah, I. (2012). Teori etika pengurusan perniagaan berasaskan konsep keimanan bagi usahawan Muslim. *Seminar Keusahawanan Islam II Peringkat Kebangsaan*, 1–18.
- Norshafizah, H. (2012). *Business performance of women-owned SMEs in Malaysia: Learning and entrepreneurial orientations and the mediating roles of competitive advantage*. Universiti Utara Malaysia.
- Novika Candra, A., & Ashari, Reza, N. (2014). Technology readiness and E-commerce adoption among entrepreneurs of SMEs in Bandung city, Indonesia. *Gadjah Mada International Journal of Business*, 16(1), 69–88.
- Nuradli Ridzwan Shah, M. D., Mohd Zainal Munshid, H., Faizah, M. K., & Hanifah, A. H. (2004). E-Commerce in Islamic perspectives. *Accounting and Finance*.
- Omri, A., Frikha, M. A., & Bouraoui, M. A. (2016). An empirical investigation of factors affecting small business success. *Journal of Management Development*, 34(9), 1073–1093.
- Oviatt, B. M., & McDougall, P. P. (2000). International entrepreneurship : The intersection of two research paths. *The Academy of Management Journal*, 43(5), 902–906.
- Palich, L. E., & Ray Bagby, D. (1995). Using cognitive theory to explain entrepreneurial risk-taking: Challenging conventional wisdom. *Journal of Business Venturing*, 10(6), 425–438.
- Pallant, J. (2007). SPSS survival manual. *Journal of Advanced Nursing*, 36(3), 478–478.
- Parlimen, L. (2016). Parlimen ketiga belas penggal ketiga mesyuarat kedua. Retrieved from <http://www.parlimen.gov.my/>

- Parrish, B. D. (2007). *Sustainability entrepreneurship : Design principles, processes, and paradigms*. University of Leeds.
- Pencapaian, K. A. D. L. (2014). *Pemeriksaan ekonomi bumiputera*.
- Persinger, E. S., Civi, E., & Vostina, S. W. (2007). The born global entrepreneur in emerging economies. *International Business & Economics Research Journal*, 6(3), 73–82.
- Pitkänen, I., Parvinen, P., & Töytäri, P. (2014). The significance of the new venture's first sale: The impact of founders' capabilities and proactive sales orientation. *Journal of Product Innovation Management*, 31(4), 680–694.
- PUNB. (2016). *Entrepreneurs Directory*. Retrieved from <http://www.punb.com.my/index>
- Rahman, S. A., Amran, A., & Taghizadeh, N. H. A. and S. K. (2015). Supporting entrepreneurial business success at the base of pyramid through entrepreneurial competencies. *Management Decision*, 53(6), 1203–1223.
- Rahmatullah, M., & Zaman, F. (2014). Female Entrepreneurship in Bangladesh : Constraints , Motivation and Success. *Bangladesh E-Journal of Sociology*, 11(2), 65–77.
- Ramadani, V., Dana, L. P., Ratten, V., & Tahiri, S. (2015). The context of Islamic entrepreneurship and business: concept, principles and perspectives. *International Journal of Business and Globalisation*, 15(3), 244.
- Rauch, A., Wiklund, J., Lumpkin, G. T., & Frese, M. (2009). Entrepreneurial orientation and business performance: An assessment of past research and suggestions for the future. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 33(3), 761–787.
- Ravindra, J., & Saiyed Wajid, A. (2013). A review of facilitators , barriers and gateways to entrepreneurship : Directions for future research. *South Asian Journal of Management*, 20, 123–163.
- Ray, G., Barney, J. B., & Muhanna, W. A. (2004). Capabilities , business processes and competitive advantage : Choosing the dependent variable in empirical tests of the Resource-Based View. *Strategic Management Journal*, 25(1), 23–37.
- Rey-Martí, A., Tur Porcar, A., & Mas-Tur, A. (2015). Linking female entrepreneurs' motivation to business survival. *Journal of Business Research*, 68(4), 810–814.
- Rigtering, J. P. C., Kraus, S., Eggers, F., & Jensen, S. H. (2014). A comparative analysis of the entrepreneurial orientation/growth relationship in service firms and manufacturing firms. *The Service Industries Journal*, 34(4), 275–294.

- Rodríguez-Gutiérrez, M. J., & Tejada, P. M. and P. (2015). Entrepreneurial orientation and performance of SMEs in the services industry. *Journal of Organizational Change Management*.
- Rose, R. C., Kumar, N., & Yen, L. L. (2006). The dynamics of entrepreneurs' success factors in influencing venture growth. *Journal of Asia Entrepreneurship and Sustainability*, II(3).
- Sadler-Smith, E., Hampson, Y., Chaston, I., & Badger, B. (2009). Managerial behavior and small firm performance. *Research on Technology, Innovation and Marketing Management*, 41(1), 1–16.
- Salaff, J. W. (2003). Social networks and entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 1–22.
- Salancik, G. R. (2017). A good network theory of organization. *Administrative Science*, 40(2), 345–349.
- Salleh, S. (2005). *Hubungan antara keinginan pencapaian, lokus kawalan, pengambilan risiko dan jaringan sosial dengan kejayaan usahawan amanah ikhtiar Malaysia di Kelantan*.
- Salwa, A. B. U., Shahbudin, A. S., & Kamaruzaman Jusoff. (2013). Religion and business values for Muslimpreneurs. *Middle-East Journal of Scientific Research* 13, 13, 61–68.
- Sampling. (2016). Sampling generator. Retrieved from <http://stattrek.com/statistics/random-number-generator.aspx>
- Sanchez, J. C. (2013). The impact of an entrepreneurship education program on entrepreneurial competencies and intention. *Journal of Small Business Management*, 51(3), 447–465.
- Sanna Sundqvist, Kalevi Kylaheiko, Olli Kuivalainen, & Cadogan, J. W. (2012). Kirznerian and Schumpeterian entrepreneurial-oriented behavior in turbulent export markets.
- Sarah Drakopoulou, D., & Gotsis, G. (2007). The interrelationships between entrepreneurship and religion. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 8(2), 93–104.
- Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2009). *Research methods for Business Students*. Business (Vol. 5th).
- Sax, L. J., Gilmartin, S. K., & Bryant, A. N. (2003). Assessing response rate and nonresponse bias in web and paper surveys. *Research in Higher Education*, 44(4), 409–432.
- Schoonjans, B., Cauwenberge, V. P., & Vander, H. B. (2013). Formal business networking and SME growth. *Small Business Economics*, 41(1), 169–181.

- Schumacker, R. E., & Lomax, R. G. (2004). *A beginner's guide to structural equation modeling. Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary ...*
- Scuotto, V., & Morellato, M. (2013). Entrepreneurial knowledge and digital competence: Keys for a success of student entrepreneurship. *Journal of the Knowledge Economy*, 4(3), 293–303.
- Sebora, T. C., & Theerapatvong, T. (2010). Corporate entrepreneurship: A test of external and internal influences on managers' idea generation, risk taking, and proactiveness. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 6(3), 331–350.
- Sedaghat, M., & Derrabi, M. (2013). Firms' exports promoted by the entrepreneurs' networking: MENA and Denmark. *International Journal of Business and Globalisation*, 11(4), 427.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2013). Research methods for business. In *Research methods for business* (p. 436).
- Semrau, T., Ambos, T., & Kraus, S. (2016). Entrepreneurial orientation and SME performance across societal cultures: An international study. *Journal of Business Research*, 69(5), 1928–1932.
- Shamsuddin, S., Othman, J., Shahadan, M. A., & Zakaria, Z. (2012). The dimensions of corporate entrepreneurship and the performance of established organization. *Journal of Entrepreneurship Perspectives*, 1(2), 111–131.
- Sharabi, M. (2014). Today's quality is tomorrow's reputation (and the following day's business success). *Total Quality Management & Business Excellence*, 25(3/4), 183–197.
- Shaw, E. (2006). Small firm networking: An Insight into Contents and Motivating Factors. *International Small Business Journal*, 24(1), 5–29.
- Shehu, A. M. (2014). *Market orientation, knowledge management, entrepreneurial orientation and performance of Nigerian SMEs*. Universiti Utara Malaysia.
- Shuhairimi, A. (2012). Aplikasi nilai-nilai murni dalam kalangan usahawan ke arah pembangunan usahawan Muslim yang holistik. *Seminar Keusahawanan Islam II Peringkat Kebangsaan Aplikasi*, 1–34.
- Simpson, M., Padmore, J., & Newman, N. (2013). Towards a new model of success and performance in SMEs. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 18(3), 264–285.
- Siti Arni, B., Bharudin, C. P., & Raja Hisyamudin, R. S. (2009). Prinsip-prinsip kualiti ke arah melahirkan usahawan Muslim yang berjaya. *Jurnal Syariah*, 17(2), 327–352.
- SME Corp. Malaysia. (2016). SMECORP Malaysia.

- SME Corporation Berhad (SMECorp). (2017). *SME Annual report 2016/17*. Retrieved from <http://www.smecorp.gov.my/vn2/node/1856>
- SME Corporation Berhad (SMRCorp). (2016). *SME development policies and programmes*.
- Soininen, J. S., Puumalainen, K., Sjo, H., Syrja, P., & Durst, S. (2013). Entrepreneurial orientation in small firms – values-attitudes-behavior approach. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 19(6), 611–632.
- Solahuddin, A. H., & Che Zarrina, S. (2011). Reconstructing entrepreneur “s development based on al- Qur “an and al-Hadith. *International Journal of Business and Social Science*, 2(19), 110–117.
- Sri Murni Setyawati. (2012). *Kesan sifat-sifat peribadi, pembelajaran, rangkaian, persekitaran dan penerimaan inovasi di kalangan usahawan berjaya di Jawa Tengah, Indonesia*. Universiti Utara Malaysia.
- Sri Rahayu, H. H., & Aida, I. (2015). Antecedents of customers“ intention to support Islamic social enterprises in Indonesia. *Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 26(5), 707–737.
- Stam, W., Arzlanian, S., & Elfring, T. (2014). Social capital of entrepreneurs and small firm performance: A meta-analysis of contextual and methodological moderators. *Journal of Business Venturing*, 29(1), 152–173.
- Staw, B. M. (2016). What Theory is Not, 40(3), 371–384.
- Stefanovi, I., Rankovi, L., & Proki, S. (2011). Entrepreneurs“ motivational factors : Empirical evidence from Serbia. *Serbian Journal of Management*, 6(1), 73–83.
- Stefanovic, I., Prokic, S., & Rankovic, L. (2010). Motivational and success factors of entrepreneurs: the evidence from a developing country. *Zb. Rad. Ekon. Fak. Rij*, 28, 251–270.
- Sufian, A. C. A., Wahab, M. A., Balwi, M., & Suhaili, S. (2012). Fiqh al-Tijarah: Suatu sorotan awal perniagaan Islam secara komprehensif. *Seminar Keusahawanan Islam II Peringkat Kebangsaan*, 1–25.
- Suhaila, N., Suhaily, M. S., & Firdaus, M. S. (2013). Faktor-faktor penyumbang kepada kejayaan dan kegagalan Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) bumiputera di Malaysia. *Fakulti Pengurusan Dan Muamalah, Kolej Universiti Islam Antarabangsa Selangor*, 191–200.
- Suhaimi, I. (2015). The relationship between risk management committee characteristics and modified audit opinion in Malaysia, (January).

- Suriati, Z. A. (2014). *Innovation process, innovation outcome and firm's performance in the Malaysian electrical and electronic industry*. Universiti Utara Malaysia.
- Suruhanjaya Syarikat, M. (2012). *Pernyataan visi SSM nilai-nilai korporat*. Putrajaya.
- Suruhanjaya Syarikat, M. (2013). *SSM Annual Report 2013*. Putrajaya.
- Suruhanjaya Syarikat, M. (2015). *SSM Annual Report 2015*.
- Swierczek, F. W., & Thai, T. H. (2003). Motivation, entrepreneurship and the performance of SMEs in Vietnam. *Journal of Enterprising Culture*, 11(1), 47–68.
- Syed, S. A., Mohd Fauzi, M. J., & Nor Asiah, O. (2011). An empirical study of success factors of women entrepreneurs in southern region in Malaysia. *International Journal of Economics and Finance*, 3(2), 166–175.
- Syed, S. A., Rohani, M., Badrul, H. K., & Gani, N. M. N. (2015). Personal values and entrepreneurial orientations in Malay entrepreneurs in Malaysia: Mediating role of self-efficacy. *International Journal of Commerce and Management*, 7(2), 217–231.
- Tahir, I. R., & Abdul, M. (2013). The role of religious orientation in the business performance of women owned Firms: A preliminary study in Malaysia Halal food industry. *The Macrotheme Review*, 2(3), 40–45.
- Tang, Y. K. (2011). The influence of networking on the internationalization of SMEs: Evidence from internationalized Chinese firms. *International Small Business Journal*, 29(4), 374–398.
- Tang, Z., & Tang, J. (2012). Entrepreneurial orientation and SME performance in China's changing environment: The moderating effects of strategies. *Asia Pacific Journal of Management*, 29(2), 409–431.
- Terziovski, M. (2016). Field experiments in strategy research. *Strategic Management Journal*, 37(1), 116–132.
- Thomas, I., Howard, S. & Baird, I. S. (1985). A contingency model toward of strategic risk. *The Academy of Management Review*, 10(2), 230–243.
- Thomas, K. W., & Tymon, W. G. (1982). Necessary properties of relevant research: Lessons from recent criticisms of the organizational sciences. *Academy of Management Review*, 7(3), 345–352.
- Thompson, J. L. (2004). The facets of the entrepreneur: identifying entrepreneurial potential. *Management Decision*, 42(2), 243–258.

- Tiliouine, H., & Belgoumidi, A. (2009). An exploratory study of religiosity, meaning in life and subjective wellbeing in Muslim students from Algeria. *Applied Research in Quality of Life*, 4(1), 109–127.
- Tlaiss, H. A. (2014). How Islamic business ethics impact women entrepreneurs: insights from four Arab middle eastern countries. *Journal of Business Ethics*, 129(4), 859–877.
- Torugsa, N. A., O'Donohue, W., & Hecker, R. (2012). Capabilities, proactive CSR and financial performance in SMEs: Empirical evidence from an Australian manufacturing industry sector. *Journal of Business Ethics*, 109(4), 483–500.
- Turró, A., Urbano, D., & Peris-Ortiz, M. (2014). Culture and innovation: The moderating effect of cultural values on corporate entrepreneurship. *Technological Forecasting and Social Change*, 88, 360–369.
- Ukko, M. S. and J. (2013). A conceptual framework for the measurement of innovation capability and its effects. *Baltic Journal of Management*, 7(4 pp.), 355–375.
- Uy, M. A., Chan, K. Y., Sam, Y. L., Ho, M. ho R., & Chernyshenko, O. S. (2015). Proactivity, adaptability and boundaryless career attitudes: The mediating role of entrepreneurial alertness. *Journal of Vocational Behavior*, 86, 115–123.
- Venkatesh, V., & Bala, H. (2012). Adoption and impacts of interorganizational business process standards: Role of partnering synergy. *Information Systems Research*, 23(4), 1131–1157.
- Vilkinas, T., Cartan, G., & Saebel, J. (2011). Business success factors. *Ninti One Limited Publications Officer*.
- Vora, D., & Polley, J. V. and D. (2012). Applying entrepreneurial orientation to a medium sized firm. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 18 Iss(3 pp.), 352–379.
- Wahab, K. A., & Rafiki, A. (2014). Measuring small firm entrepreneur's performance based on Al-falah. *World Applied Sciences Journal*, 29(12), 1532–1539.
- Watson, K., Hogarth-Scott, S., & Wilson, N. (1998). Small business start-ups: success factors and support implications. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 4(3), 217–238.
- Weiner, B. (1985). An attributional theory of achievement motivation and emotion. *Psychological Review*, 92(4), 548–573.
- Wernerfelt, B. (1984). A Resource-based View of the Firm. *Strategic Management Journal*, 5(April 1983), 171–180.

- Wiklund, J., & Shepherd, D. (2005). Entrepreneurial orientation and small business performance: A configurational approach. *Journal of Business Venturing*, 20(1), 71–91.
- Wincent, J., Thorgren, S., & Anokhin, S. (2014). Entrepreneurial orientation and network board diversity in network organizations. *Journal of Business Venturing*, 29(2), 327–344.
- Wolff, J. A., Pett, T. L., & Ring, J. K. (2015a). International journal of entrepreneurial behavior & research small firm growth as a function of both learning orientation and entrepreneurial orientation: an empirical analysis. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 21(5), 709–730.
- Wolff, J. A., Pett, T. L., & Ring, J. K. (2015b). Small firm growth as a function of both learning orientation and entrepreneurial orientation.
- Yaacob, Y., Abdul, I., & Azmi, G. (2012). Entrepreneurs’ personality from Islamic perspective : A study of successful Muslim entrepreneurs in Malaysia, 86–90.
- Yákara, V. P. L., Walter, F. A. de M., & Viviane, S. S. (2016). Expressions of relationship networking in international entrepreneurship. *Journal of International Entrepreneurship*, 14(2), 213–238.
- Yazilmiwati, Y., & Ilhaamie, A. G. A. (2011). The motivation of Islamic Studies “ students to be entrepreneurs : a Study of undergraduate and postgraduate students in a public University. *2nd International Conference On Business And Economic Research (2nd ICBER 2011) Proceeding*, 2026–2039.
- Yu, X., Nguyen, B., & Chen, Y. (2016). Internet Research internet of things capability and alliance: Entrepreneurial orientation, market orientation and product and process innovation. *Internet Research*, 26(2), 402–434.
- Zafir, M. M., & Fazilah, M. H. (2011). Entrepreneurial success : An exploratory study among entrepreneurs. *International Business and Management*, 6(1), 116–125.
- Zaheer, A., & Bell, G. G. (2005). Benefiting from network position: Firm capabilities, structural holes, and performance. *Strategic Management Journal*, 26(9), 809–825.
- Zahra, S. A. (2005). Entrepreneurial Risk Taking in Family Firms. *Family Business Review*, 18(1), 23–40.
- Zahra, S. A. (2012). Organizational learning and entrepreneurship in family firms: Exploring the moderating effect of ownership and cohesion. *Small Business Economics*, 38(1), 51–65.
- Zainuddin, Z., & Ahmad Nazula, @Marzuki Yaakub. (n.d.). Kepentingan akhlak Islam dalam perkhidmatan pelanggan yang berkualiti. *Seminar Keusahawanan Islam II Peringkat Kebangsaan Kepentingan*, 1–17.

- Zelekha, Y., Avnimelech, G., & Sharabi, E. (2014). Religious institutions and entrepreneurship. *Small Business Economics*, 42(4), 747–767.
- Zhang, H., Zhang, T., Cai, H., Li, Y., Huang, W. W., & Xu, D. (2014). Proposing and validating a five-dimensional scale for measuring entrepreneurial orientation: An empirical study. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 6(2), 102–121.
- Zulkifli, B. (2013). *Kesan motivasi sebagai "moderator" terhadap hubungan antara pembelajaran dan emosi dengan kompetensi sumber manusia di bank syariah Riau*. Universiti Utara Malaysia.
- Zulkifli, M., & Rosli, M. (2013). Entrepreneurial orientation and business success of Malay entrepreneurs: Religiosity as moderator. *Ijhssnet*, 3(10), 264–275.



LAMPIRAN

Lampiran 1

KOD



SOAL SELIDIK KAJIAN

Assalamualaikum wbrt/ Salam sejahtera,

Tuan/Puan

Kajian ini adalah berkaitan faktor-faktor kejayaan perniagaan dalam kalangan usahawan Muslim di dalam Perusahaan Kecil dan Sederhana (PKS) dengan pengaruh amalan agama Islam sebagai faktor penyederhana yang menjadi fokus utama kepada penyelidik di peringkat ijazah Doktor Falsafah (PhD) di Universiti Utara Malaysia (UUM). Hasil kajian ini diharap dapat membantu usaha ke arah melahirkan ramai lagi usahawan berjaya.

Keperluan membaca soalan dengan teliti dan jawapan yang jujur daripada tuan/puan adalah amat penting untuk kajian ini. Tuan/puan juga tidak perlu risau untuk memberikan maklumat yang tepat dan pandangan sebenar tuan/puan. Maklumat yang dipungut melalui soal selidik ini, akan digunakan sebagai data kajian semata-mata. Maklum balas yang tuan/puan berikan adalah SULIT dalam erti kata lain, identiti tuan/puan tidak akan dapat dikenalpasti melalui borang soal selidik ini.

Kerjasama dan masa yang tuan/puan luangkan amat dihargai dan diiringi dengan ucapan ribuan terima kasih.

NADRATUN NAFISAH BINTI ABDUL WAHAB

013-4924131

nadratun@yahoo.com

Pusat Pengajian Perniagaan Islam
Kolej Perniagaan
Universiti Utara Malaysia, Sintok, Kedah.

Sila tandakan \surd di dalam ruang [] yang berkaitan dengan maklumat diri dan firma yang tuan/puan jalankan.

Jantina [] Lelaki [] Perempuan

Umur [] < 25 [] 25 – 30 [] 30 – 40 [] 40-50 [] 50>

Etnik [] Melayu [] Lain-lain

Agama [] Islam [] Lain-lain

Status [] Bujang [] Berkahwin [] Janda/Balu

Pekerjaan Sebelum berniaga [] Bekerja [] Tidak Bekerja

Tahap pendidikan tertinggi [] Sijil [] Diploma [] Ijazah
[] Master [] PhD

Jenis firma

[] Permotoran [] Produk Petroleum
[] Pakaian dan Aksesori [] Hardware&Kejuteraan
[] Kesihatan&Servis [] Makanan&Minuman
[] Perhiasan & Jam [] Pendidikan
[] ICT [] Lain-lain

Perkembangan firma secara tahunan

[] < 1% [] 1-5% [] 5-10% [] > 10%

Jumlah pekerja tetap [] <5 orang [] 6-50 orang [] 51-100 orang
[] 101-150orang [] 151-200orang [] 201> orang

Tempoh Perniagaan [] < 3 tahun [] 4-5 tahun [] 6-10 tahun
[] 11-20tahun [] 21tahun>

Lokasi utama firma

[] Perlis [] Kedah [] Pulau Pinang [] Perak
[] Kuala Lumpur [] Selangor [] Negeri Sembilan
[] Melaka [] Pahang [] Terengganu [] Kelantan
[] Johor [] Sabah [] Sarawak

Soalan-soalan dibawah ini bertujuan mengenal ciri-ciri firma/syarikat. Untuk setiap ciri-ciri tersebut, sila bulatkan angka yang menunjukkan keadaan yang tuan/puan alami terhadap firma yang dijalankan mengikut skala yang bersesuaian.

BAHAGIAN A: KEJAYAAN FIRMA/PERNIAGAAN

1 Sangat Tidak Setuju	2 Tidak Setuju	3 Berkecuali	4 Setuju	5 Sangat Setuju	
Firma saya mendapat keuntungan mengikut jangkaan	1	2	3	4	5
Jualan produk/servis firma saya menguntungkan	1	2	3	4	5
Perkembangan pusingan jualan saya memuaskan	1	2	3	4	5
Firma saya telah mencapai titik pulang modal (balik modal)	1	2	3	4	5
Firma saya berjaya memenuhi permintaan pasaran	1	2	3	4	5
Secara keseluruhannya, firma saya adalah memuaskan	1	2	3	4	5
Firma saya berkembang seiring dengan kerjaya saya	1	2	3	4	5
Pelanggan berpuas hati dengan produk/servis firma saya	1	2	3	4	5
Firma saya mempunyai pelanggan-pelanggan yang setia	1	2	3	4	5
Pekerja berpuas hati dengan firma saya	1	2	3	4	5
Hubungan firma dengan pembekal adalah baik	1	2	3	4	5
Imej firma saya diterima oleh komuniti	1	2	3	4	5
Hubungan sesama firma di kawasan saya adalah baik	1	2	3	4	5
Firma saya membuatkan kehidupan dan pekerjaan saya seimbang	1	2	3	4	5
Firma saya tidak menghadapi masalah pulangan ke atas jualan	1	2	3	4	5
Pusingan modal firma saya adalah mencukupi	1	2	3	4	5
Untung bersih firma saya adalah mencukupi	1	2	3	4	5
Segmen pasaran sedia ada adalah mencukupi untuk firma saya	1	2	3	4	5
Kadar pulangan modal firma saya adalah baik	1	2	3	4	5
Jumlah jualan firma saya bertambah baik	1	2	3	4	5
Segmen pasaran firma saya bertambah baik	1	2	3	4	5
Aliran kewangan firma saya adalah tetap	1	2	3	4	5

BAHAGIAN B: INOVASI

1 Sangat Tidak Setuju	2 Tidak Setuju	3 Berkecuali	4 Setuju	5 Sangat Setuju
--------------------------	-------------------	-----------------	-------------	--------------------

Firma saya memberi penekanan yang kuat kepada pembangunan produk/perkhidmatan (R & D)	1	2	3	4	5
Firma saya beroperasi menggunakan teknologi terkini	1	2	3	4	5
Kepimpinan firma saya sentiasa menerima idea-idea baru	1	2	3	4	5
Firma saya telah memasarkan banyak produk/perkhidmatan baru dalam tempoh 3 tahun yang lalu	1	2	3	4	5
Firma saya kerap mengeluarkan produk/perkhidmatan baru	1	2	3	4	5

BAHAGIAN C: PENGAMBILAN RISIKO

1 Sangat Tidak Setuju	2 Tidak Setuju	3 Berkecuali	4 Setuju	5 Sangat Setuju
--------------------------	-------------------	-----------------	-------------	--------------------

Firma saya cenderung untuk memilih projek-projek yang berisiko	1	2	3	4	5
Firma saya mengikut akta-akta berkaitan isu alam sekitar	1	2	3	4	5
Firma saya menggalakkan pekerja bersikap lebih berani untuk memaksimumkan keuntungan	1	2	3	4	5
Firma saya menggalakkan bersikap agresif untuk merebut peluang	1	2	3	4	5

BAHAGIAN D: PROAKTIF

1 Sangat Tidak Setuju	2 Tidak Setuju	3 Berkecuali	4 Setuju	5 Sangat setuju
--------------------------	-------------------	-----------------	-------------	--------------------

Firma saya mendahului pesaing dalam memperkenalkan teknik operasi baru	1	2	3	4	5
Firma saya mengamalkan persaingan untuk mengatasi kedudukan pesaing di pasaran	1	2	3	4	5
Firma saya mempunyai inisiatif tindakan melebihi pesaing	1	2	3	4	5
Firma saya mendahului pesaing dalam memperkenalkan produk/ perkhidmatan baru	1	2	3	4	5
Firma saya mendahului pesaing dalam memperkenalkan teknik pentadbiran baru	1	2	3	4	5

BAHAGIAN E: MOTIVASI

1 Sangat Tidak Setuju	2 Tidak Setuju	3 Berkecuali	4 Setuju	5 Sangat setuju
--------------------------	-------------------	-----------------	-------------	--------------------

Kewujudan firma ini adalah untuk membantu komuniti	1	2	3	4	5
Firma ini sentiasa melakukan proses inovasi	1	2	3	4	5
Lokasi firma ini adalah strategik	1	2	3	4	5
Firma ini sentiasa mengeluarkan produk terbaru daripada idea-idea baru	1	2	3	4	5
Firma ini lebih disukai komuniti berbanding firma lain	1	2	3	4	5
Tahap kemampuan dan kemahiran prestasi firma sentiasa diperbaiki	1	2	3	4	5
Firma ini mempunyai kepelbagaian jenis pekerjaan	1	2	3	4	5
Firma ini mementingkan pencapaian pekerja	1	2	3	4	5
Keperluan pekerjaan untuk hidup menjadi motivasi untuk berjaya	1	2	3	4	5
Suasana kerja firma saya menggembirakan	1	2	3	4	5
Usaha yang lebih gigih akan dilakukan jika prestasi firma ini kurang berjaya	1	2	3	4	5
Firma ini telah menjadi tradisi keluarga	1	2	3	4	5
Pengiktirafan dan status sosial adalah motivasi kepada firma ini	1	2	3	4	5
Firma ini menggalakkan pekerja-pekerja supaya sentiasa mencabar diri untuk berjaya	1	2	3	4	5
Kekecewaan bukanlah penghalang kepada motivasi pekerja untuk berjaya	1	2	3	4	5
Motivasi utama pekerja adalah untuk meningkatkan pendapatan keluarga	1	2	3	4	5
Motivasi firma ini adalah untuk menjamin ekonomi keluarga	1	2	3	4	5
Pekerja-pekerja digalakkan supaya menjadi yang terbaik dalam keluarga	1	2	3	4	5
Semua urusan firma ini adalah terkawal	1	2	3	4	5

BAHAGIAN F: RANGKAIAN

1 Sangat Tidak Setuju	2 Tidak Setuju	3 Berkecuali	4 Setuju	5 Sangat setuju
--------------------------	-------------------	-----------------	-------------	--------------------

Kepercayaan dan komitmen jangka panjang di dalam hubungan firma diutamakan	1	2	3	4	5
Masalah yang timbul dengan rakan niaga diselesaikan dengan cara yang fleksibel	1	2	3	4	5
Semasa menghadapi kesukaran, sokongan rakan kongsi adalah penting	1	2	3	4	5
Penilaian aktiviti rangkaian firma dibuat berdasarkan kepada mencapai matlamat firma	1	2	3	4	5
Pengaruh yang dimiliki oleh rakan niaga dapat membantu mencapai matlamat firma	1	2	3	4	5
Halatujua rangkaian diperbaiki supaya selari dengan matlamat firma	1	2	3	4	5
Hubungan dengan pembuat keputusan adalah penting untuk firma	1	2	3	4	5
PKS membuat kajian untuk penambahbaikan rangkaian	1	2	3	4	5
Hubungan firma dengan rakan niaga adalah baik	1	2	3	4	5
Hubungan firma dengan rangkaian setiap pekerja adalah baik	1	2	3	4	5

BAHAGIAN G: AMALAN AGAMA ISLAM

1 Sangat Tidak Setuju	2 Tidak Setuju	3 Berkecuali	4 Setuju	5 Sangat setuju
--------------------------	-------------------	-----------------	-------------	--------------------

Firma menggalakkan pekerja-pekerja untuk berdoa bersama-sama sebelum memulakan kerja	1	2	3	4	5
Firma menggalakkan pekerja-pekerja berpuasa sunat Isnin dan Khamis	1	2	3	4	5
Firma menggalakkan pekerja-pekerja untuk menunaikan solat berjemaah	1	2	3	4	5
Firma menggalakkan majlis berbuka puasa bersama-sama kepada pekerja-pekerja	1	2	3	4	5
Firma menggalakkan pekerja melakukan solat istikharah dalam membantu PKS membuat keputusan besar	1	2	3	4	5
Wakil firma saya akan segera memohon maaf kepada pekerja-pekerja apabila menyedari telah melakukan kesalahan	1	2	3	4	5
Firma mengamalkan budaya meminta maaf kepada pekerja-pekerja jika berlaku sebarang penganiayaan	1	2	3	4	5
Firma mengamalkan urusan yang adil dan murah hati	1	2	3	4	5
Firma saya beroperasi mengikut patuh syariah	1	2	3	4	5
Firma saya tidak menjalankan kegiatan haram untuk mengelak kemurkaan Allah S.W.T	1	2	3	4	5
Firma menggalakkan sentiasa bertawakkal kepada Allah S.W.T setelah berusaha	1	2	3	4	5

Firma memastikan pekerja-pekerja menunaikan solat lima waktu walaupun dalam keadaan sibuk	1	2	3	4	5
Firma secara keseluruhannya mengamalkan amalan yang baik dan menyerahkan kepada Allah S.W.T untuk menentukan kejayaannya	1	2	3	4	5
Firma membantu menguruskan zakat gaji pekerja-pekerja	1	2	3	4	5
Firma menggalakkan pekerja-pekerja untuk berdoa apabila berhadapan dengan masalah	1	2	3	4	5
Firma menggalakkan pekerja-pekerja untuk meminta pertolongan Allah S.W.T dalam membuat keputusan-keputusan penting	1	2	3	4	5
Firma menggalakkan pekerja-pekerja untuk memohon ampun kepada Allah S.W.T apabila melakukan kesalahan	1	2	3	4	5

Jika tuan/puan mempunyai sebarang cadangan untuk penambahbaikan dalam bidang keusahawanan PKS Muslim, sila nyatakan di dalam ruang berikut:



Sekian, Terima kasih.

UUM
Universiti Utara Malaysia

Lampiran 2

Pemilihan Sampel Kajian

Senarai Direktori Usahawan PUNB yang terpilih:

Bil	No. PKS	Nama PKS	Bil	No. PKS	Nama PKS
1	1	Az Motorsport	51	123	H.R.S. Auto Services Sdn Bhd
2	4	Az Auto Cool & Accessories	52	125	Goms Auto Services
3	5	Daya Mas Maju Sdn Bhd	53	126	Iktikad Raya Auto Tuning Sdn Bhd
4	7	Gelang Patah Auto Garage	54	128	Pb Maju Automotif
5	13	Gelang Patah Auto Garage	55	134	Mj Motors Sdn Bhd
6	14	E Mann Auto	56	135	Edisi Bistari Sdn Bhd
7	16	G Auto Tyre & Services	57	138	Ds Jaya Entreprise
8	20	Rs Racing Motorsports	58	141	Password R Auto Entreprise
9	22	High Grade Garage Sdn Bhd	59	143	Mag Auto Garage
10	26	Pusat Perkhidmatan Air Biru	60	147	Tc Autocare
11	27	Rs Racing Motorsports	61	149	Greater Tampin Oto Sdn Bhd
12	28	Msm Auto Centre	62	150	Rangkaian Prisma Azuan Sdn Bhd
13	29	High Grade Garage Sdn Bhd	63	153	Pak Ngah Workshop
14	30	Mz Auto Service Centre	64	155	Wan Nor Auto Services
15	32	Mh Auto Trading Sdn Bhd	65	158	Suasa Muhibbah Sdn Bhd
16	37	Dinasti Amwan Sdn. Bhd.	66	160	Cepromas Motor Sdn Bhd
17	38	Najjah Dinar Entreprise	67	162	Zainal Abidin Seroja Entreprise
18	41	Iryan Entreprise	68	165	Definite Auto Sdn Bhd
19	44	Prowheels (M) Sdn Bhd	69	168	Roza Auto Centre Sdn Bhd
20	45	Permintex Furukawa Autoparts (M) Sdn Bhd	70	171	Ipoh Garage Autowork
21	46	Aaw Powers Entreprise	71	173	Sns Kembara Utama Sdn Bhd
22	50	Kiya Metro Auto Sdn Bhd	72	175	Hs Auto Services
23	52	Ku Inn Work Shops	73	176	Ameqin Sepakat
24	53	Kuntum Motivasi Sdn Bhd	74	177	Carztelo Auto Sdn Bhd
25	56	Kok Lanas Tyre & Trading	75	182	Mz Tayar Entreprise
26	62	Sh Rol Entreprise	76	183	Pt Star Entreprise
27	63	Perniagaan Tayar Kuang War	77	184	Red Auto Accessories
28	65	Kuasa Selaseh Service Sdn Bhd	78	186	Maxipura Sdn Bhd
29	69	Nusajaza Tyre Centre Sdn Bhd	79	190	Kejuruteraan M & I
30	71	Edaran Tanamera Sdn Bhd	80	192	Asty Auto Services
31	74	H.R.S. Auto Services Sdn Bhd	81	195	Qhj Tyres & Batteries
32	75	Zakaria Bin Ibrahim @ Yusoff	82	198	PKS Pelayaran Servis & Tayar
33	77	Abh Sales Sdn Bhd	83	199	Gh Auto
34	78	Edaran Tanamera Sdn Bhd	84	201	Asrizah Exhaust Design
35	80	H.R.S. Auto Services Sdn Bhd	85	207	One Light Automotive
36	86	Empire Motorsport	86	208	T & R Auto K
37	87	Goms Auto Services	87	209	Yung Thai Auto Parts & Service
38	89	Kiya Metro Auto Sdn Bhd	88	210	One Light Automotive
39	93	Lon G Setia Auto Sdn Bhd	89	214	Apiq Garage Company
40	95	Manal Jaya Motor Sdn. Bhd.	90	216	Alesmo Auto Technica Sdn Bhd
41	98	Lan Automotive & Engineering Work	91	219	Aan Auto Garage
42	101	H.R.S. Auto Services Sdn Bhd	92	222	Bsf Auto Works Entreprise
43	102	Sh Rol Entreprise	93	223	Annajwa Barakah Entreprise
44	103	Mie Technicpart Sdn Bhd	94	225	Aspire Access Sdn Bhd
45	104	Eastern Automobile Sdn Bhd	95	231	Dazzle Auto
46	110	Kok Lanas Tyre & Trading	96	232	Edar Cepat Entreprise
47	111	Pix Performance Motorsport	97	233	D Alfa Auto Service
48	113	Barbtech Auto Service	98	235	Hpw Resources
49	117	Abh Sales Sdn Bhd	99	238	Deefan Auto Services
50	119	Mj Motors Sdn Bhd	100	240	Gag Auto Sdn Bhd

Bil	No. PKS	Nama PKS	Bil	No. PKS	Nama PKS
101	244	Car Studio Auto	151	366	Mohd Yusoff B Muhammad
102	246	Intan Matang (Proservis) Sdn Bhd	152	367	Find Gold Enterprise
103	247	Freewill Auto Sdn Bhd	153	368	Kamaruddin Bin Hassan
104	250	Lon G Auto Services Sdn Bhd	154	371	Ps Petrol Enterprise
105	255	Mnz Global Resources	155	375	Sani Gas Sdn. Bhd.
106	256	Mnf Auto Garage	156	376	Medina Resources
107	257	Muhaimi Auto Service	157	378	Zamros Resources
108	259	Quality Autocare & Tyre Sdn Bhd	158	380	Tanjong Enterprise
109	262	Excellent Tyre & Services	159	383	Dia Sentiasa Enterprise
110	264	Sinar Siputeh Enterprise	160	386	Jds Murni Enterprise
111	268	Hana Garage	161	389	Raifda Enterprise
112	270	HI Dinamik Auto	162	390	M Rich Empire Resources
113	272	Merc Energy Auto Garage (Bangi) Sdn Bhd	163	391	Servis Stesyen Kembara Muhibbah
114	274	New Empire Auto Parts Trading	164	393	Waha Rizq
115	280	Zam O Lima Sdn Bhd	165	395	Zaidin Enterprise
116	281	Silo Performance Auto Parts	166	401	Well Management Solution Sdn Bhd
117	283	Rangkaian Niaga Service Sdn Bhd	167	402	My-Lyaa Sdn Bhd
118	287	Srm Ukhwah Holding Sdn Bhd	168	404	Bukit Rambai Service Station
119	288	Alg Tyres Enterprise	169	408	Goldrush Global Enterprise
120	289	Terang Benderang Sdn Bhd	170	410	Sheroz Community Kiosk
121	292	Nfj Services Sdn Bhd	171	413	An Najah Cemerlang
122	295	Azam Mm Sdn Bhd	172	416	Puteramer Enterprise
123	296	Wingtrac Trading	173	417	Kimrima Enterprise
124	298	Race Project	174	418	Neem Barakha
125	304	Seventh Gear Automobile	175	419	Prisma Oil Enterprise
126	305	Shamzahra Auto Spray Services	176	424	Chini Gas Enterprise
127	307	Zam O Lima Sdn Bhd	177	425	Em R Enterprise
128	311	Agenda Cendana Sdn Bhd	178	426	Ghaz Petrol Service Station
129	312	Apsha Motor & Tyre Service	179	428	Mega Warisan Trading
130	313	Azam Dungun Tyre Services	180	432	Mazma Semantan Enterprise
131	314	Bengkel Sinar Ady Sdn. Bhd.	181	434	Wrh Kiosk
132	316	Asero Service	182	437	Pertama Usaha Enterprise
133	319	Mm Azlin Services Sdn Bhd	183	438	Amier Star
134	320	Che Drive Tyre Centre	184	440	Assalikin Service Station
135	322	Fairol Auto Parts	185	441	Em Fuels Venture
136	328	Setiu Auto Parts & Supply	186	442	Captaza Enterprise
137	329	Mm Azlin Services Sdn Bhd	187	443	Caa Service Station
138	331	Hans Permai Jaya Resources	188	448	Stesen Minyak Cenderawasih
139	335	Al Iman Enterprise	189	449	Rb Enterprise
140	337	Cahaya Delima Mesra	190	450	Syaf One Enterprise (Stesen Minyak Petronas)
141	341	Asm Unggul Trading	191	451	Syalia Enterprise
142	343	Effo Gas Station	192	453	Danish Cekal Enterprise
143	344	Ez Petrocare	193	456	Anjung Gangsa Sdn Bhd
144	346	Era Excellent Service Station	194	458	Azw Fuel Station
145	352	Enercont Enterprise	195	462	Hextra Service Station
146	353	Iltizam Mesra Enterprise	196	464	Em Synergy Venture
147	356	Raudhah Service	197	465	Faztrax Trading
148	359	Akn Al Idrus Resources	198	468	Ja'afar Sidek Jv Enterprise
149	361	Cri Maju Enterprise	199	473	Rbk Service Station
150	365	Enercont Enterprise	200	474	Teluk Air Tawar Service Station

Bil	No. PKS	Nama PKS	Bil	No. PKS	Nama PKS
201	477	Alif Utama Corporation	251	594	Allure
202	480	Syuhada Gas	252	596	Sopan Warisan
203	233	D Alfa Auto Service	253	598	Qarisma Moda Sdn Bhd
204	483	Asajaya Servis Stesen	254	601	Aunny Textile
205	486	Kos Synergy	255	604	Butik Falisa Anggun
206	488	Hhm Trading	256	607	Uhad Global Marketing
207	490	Antara Qdua Enterprise	257	610	Y Two S Enterprise
208	492	Ashrosa Energy	258	611	Zita Collection
209	498	Dynasty Petroleum Enterprise	259	613	Primaleeya Enterprise
210	499	Faaz Fuel Resources	260	619	Hidayah Textile
211	501	Fajar Firasat Enterprise	261	620	Deefizza Enterprise
212	505	Jmz Semantan Enterprise	262	622	Naz Indah Collection
213	507	Bukit Hadir Enterprise	263	626	Tanpanama Collection
214	508	Cahaya Ys Marketing	264	628	Umas Star Trading
215	510	Limbawan Enterprise	265	631	Aqid Aqila Enterprise
216	513	Grand Saga Petrol Station	266	634	Ellysofea Collection
217	514	Kfs Petromart	267	635	Fazli Ferina Collection
218	516	Moliza Enterprise	268	637	Jr Hajji Niaga
219	522	Saujana Rawang Enterprise	269	638	Lats Collections
220	523	Iman Fuel Resources	270	643	Rina J Enterprise
221	525	Prosper Niaga	271	644	Mimpi Kita Sdn. Bhd.
222	529	Synergy Fuels Resources	272	646	Mimpi Kita Sdn. Bhd.
223	531	Stesen Minyak Zk	273	650	Warisan Rohani Resources
224	534	Tuah S Jati Enterprise	274	652	Zas D Touch
225	537	Multazam Ahza Enterprise	275	656	Mohd Yunus Store (M) Sdn Bhd
226	538	Visi Melor Enterprise	276	658	Kyra Asli
227	539	Nazz Resources	277	659	Astij Tekstil Sdn Bhd
228	540	S & N Enterprise	278	661	Aaj Masdura Fashion
229	546	Tuah S Jati Enterprise	279	667	Mom & Kids Dress Shop
230	547	Yazn Enterprise	280	668	Perniagaan Pakaian Teratai
231	549	Multazam Ahza Enterprise	281	671	Riffai Couture Sdn Bhd
232	553	Perfect Triangle Sdn Bhd	282	674	Koleksi Pakaian Dan Perhiasan Bidadari
233	555	Snk Excellent Service Station	283	675	Ettijar Enterprise
234	559	Kejayaan Teguh Enterprise	284	676	Kulaan Maju Jaya Enterprise
235	561	Petrol Kiosk Ahs	285	680	Koleksi Mawar Sari
236	562	Raz Jaya Resources	286	682	Riamoda Silk House Sdn Bhd
237	564	Setor Selayang Jaya	287	683	Hana Bella Fashion Sdn Bhd
238	565	Asm Unggul Trading	288	686	Koleksi Mawar Sari
239	570	Tgzamzuri Iooi Enterprise	289	691	Lh Sunshine Sdn Bhd
240	571	Sani Gas Sdn. Bhd.	290	693	DI Academy Sdn Bhd
241	574	Zamros Resources	291	694	Unico Riqueza Resources
242	577	Cepat Trading & Services	292	695	Ainibakker Sdn Bhd
243	579	Dusun Nanding Enterprise	293	698	Nep Advance Trading
244	583	Bazar Kita	294	701	D Cahaya Enterprise
245	585	Ummi Riaz Collections	295	704	Srisuri Enterprise
246	586	Ismas Rizq Resources	296	706	Srisuri Enterprise
247	588	Latar Raya	297	708	Ericca Fashion Collection
248	589	Ummi Riaz Collections	298	710	Khyber Textile Sabah Sdn. Bhd.
249	590	Ismas Rizq Resources	299	716	Mode Stuff Enterprise
250	593	Rino Printing	300	717	Aisy Dhayu Enterprise

Bil	No. PKS	Nama PKS	Bil	No. PKS	Nama PKS
301	719	Arzec Shoes Enterprise	351	838	Dimy Wira Enterprise
302	720	Butik Sireh Pinang	352	840	Kssb Sinaran Trading Sdn Bhd
303	723	Global Retail Ventures Sdn Bhd	353	844	Batu Jong Jaya Trading
304	725	Lunaworks Sdn Bhd	354	846	Megah Inovasi Sdn Bhd
305	728	R&D Speed Enterprise	355	849	Napi Trading
306	731	Ru-Shai Enterprise	356	852	PKS Mazlan Construction
307	732	Koleksi D Rias Sdn. Bhd.	357	853	Ukey Jaya Trading
308	734	Tyaz Global Sdn Bhd	358	854	Rr Bintang Hardware
309	740	Successscape Resources	359	855	Nma Electrical And Hardware
310	741	Nahara Bridal & Event Management	360	861	Perniagaan Timor Murni
311	743	Buttons Design	361	862	Maanaz Sdn Bhd
312	747	Zunainah Binti Mamat@Mohamad	362	864	S.B.A Trading
313	748	Aqb Resources	363	868	Destini Hardware Sdn Bhd
314	749	Mydreams Enterprise	364	870	Sri Tapang Berkat Hardware
315	752	Hidayah Fmas Enterprise	365	874	R.K. Enterprise
316	755	Qutn Cotton	366	875	Premier Benefits Sdn Bhd
317	756	Nurris Collection Enterprise	367	876	Pro Redline Venture Sdn Bhd
318	757	Ros Anita Enterprise	368	877	R.K. Enterprise
319	758	Hn Permata Enterprise	369	879	Ipetro Services Sdn Bhd
320	764	Unique Craft Silver	370	885	Bza Global Resources
321	765	Ashanim Textile	371	886	Astral Crystals Sdn Bhd
322	767	Leeyanarahman Collection	372	889	Mimijuita Hardware & Trading
323	771	Najah Nature Enterprise	373	892	Jelai Jaya Hardware
324	773	Takzim Textile Sdn Bhd	374	894	Indragiri Enterprise
325	777	Balqis Textiles And Manufacturing Sdn Bhd	375	895	Hawks Technologies (M) Sdn Bhd
326	779	Indeworkshop Production	376	898	Avi Electrical
327	780	Kully Enterprise	377	900	M Az Vision Trading
328	783	Sofiaiman Holding (M) Sdn Bhd	378	901	Hawami Hardware
329	787	Aulad Karim Jaya Enterprise	379	904	Wan Industrial Supply Sdn Bhd
330	788	Baby And Mother Store	380	909	Dynamic Networking Business Resources
331	789	Batik Hungga	381	911	Musyali Trading
332	792	Batik Payang	382	913	Farhan Hardware Sdn Bhd
333	739	Shawlpublika Enterprise	383	916	Mz First Motion Enterprise
334	795	Nmz Muamalat	384	918	Berkath Hardware & Supply
335	797	Auni Liyana Collection	385	919	Amco
336	801	Hydratech Hydraulic Engineering & Part Sdn Bhd	386	922	Perniagaan Koyo
337	803	Perniagaan Dan Pembinaan Noor	387	923	Pelanduk Emas
338	804	Mechatronic Industrial Sdn Bhd	388	924	Ribu Jaya
339	807	Multi Trade Supply	389	926	Hafiz Hardware
340	812	Abdul Aziz Bin Wahab	390	927	Syarikat Nur F.B
341	814	Ans Teras Trading	391	928	Amethyst Excel Corporation (M) Sdn Bhd
342	816	Dnas Roman Enterprise	392	933	Hi Tech Global Trading
343	820	Fbr Engineering Sdn. Bhd.	393	934	Eriy Hardware & Trading Sdn. Bhd.
344	822	Lee Kupang Enterprise	394	935	Myefp Sdn Bhd
345	823	Mn Binajaya Hardware Sdn Bhd	395	937	Macom Industry Sdn Bhd
346	825	Kbkk Enterprise	396	941	Limawin Sdn. Bhd.
347	828	Surbani Enterprise	397	943	Mohd Yatim Maju Bina Enterprise
348	829	Lembah Dimensi Enterprise	398	946	Perniagaan & Kejuruteraan Adna
349	831	Rizami Niaga Sdn Bhd	399	947	Uk Hardware Sdn Bhd
350	837	Skd Zaman Hardware Sdn. Bhd.	400	949	Gc Solution Resources

Bil	No. PKS	Nama PKS	Bil	No. PKS	Nama PKS
401	950	Mbp Engineering Sdn Bhd	451	1070	Klinik Pergigian Putra (Pahang)
402	952	Kejuruteraan Mega	452	1071	Klinik Dr. Noor Anisah
403	958	Akmal Cooling Enterprise	453	1073	Klinik Pergigian Norazleen
404	959	Bahtera Jawi Construction Sdn Bhd	454	1074	Klinik Pergigian Hidayah
405	961	Mycopier Aviation Services Sdn Bhd	455	1079	Klinik Putra (Cawangan Penaga)
406	965	Ibs Bros (M) Sdn Bhd	456	1080	Poliklinik Taman Wakaf
407	967	Awang Endut Enterprise	457	1082	Klinik Pergigian Desa Murni
408	968	Azni Binti Basir	458	1086	Matang Healthcare
409	970	Apsa Trading	459	1088	Al-Ansar Health Sdn Bhd
410	973	Dizzraf Trade & Service	460	1092	Cure And Care Resources
411	974	Cg Jaya Enterprise	461	1094	Bukit Serdang Ohd Services
412	976	Dnis Marketing	462	1095	Empire Medical Sdn Bhd
413	981	Alif Global Services Enterprise	463	1097	Fig Resources Sdn Bhd
414	982	Mohd Asdi Bin Jaafar	464	1103	Klinik Medic Mesra
415	983	Ridwa Rotating Services Sdn Bhd	465	1104	Klinik Idealyst
416	985	T.P. Him Enterprise	466	1107	Klinik Pergigian Dan Pakar
417	989	Inspire Dental Enterprise	467	1110	Klinik Dr Zurimah
418	991	Klinik Keluarga I-Sihat	468	1112	Klinik Pergigian Dr Leen
419	995	Klinik Pergigian Medini	469	1113	Klinik Dr Najwa
420	996	Klinik Pergigian Pulau	470	1116	Klinik Azyan
421	997	Klinik Azlinda	471	1118	Klinik Pergigian Saujana
422	998	Klinik Fitrah	472	1119	Mccare Sdn Bhd
423	1001	Poliklinik Afiat	473	1122	Klinik Pergigian Liza Maria Sdn Bhd
424	1006	Poliklinik Yuslina (Cawangan Kota Masai)	474	1127	Poliklinik As-Syakirin
425	1007	Pusat Rawatan Pakar Kanak Kanak Adda	475	1129	Medithree Sdn Bhd
426	1010	Poliklinik Yuslina Seri Alam	476	1131	Klinik Danial
427	1013	Poliklinik Maizatul	477	1134	My Dental Care (Shah Alam) Sdn Bhd
428	1015	Nusajaya Veterinary Surgery	478	1137	Poliklinik Penawar
429	1016	Poliklinik Sarah (Fn: Poliklinik Yuslina-Bayu Puteri)	479	1140	Poliklinik An-Nur
430	1019	Poliklinik Yuslina Cawangan Ulu Tiram	480	1142	Rangkaian Ppd (M) Sdn Bhd
431	1021	Darul Muafa	481	1144	Uzma Group Plt
432	1022	Poliklinik Kempas Indah	482	1146	Sutera Rosa Sdn Bhd
433	1024	Poliklinik Syakirin	483	1152	Pusat Veterinar Myvet
434	1025	Pusat Haemodialisis Dr. Ismail Sdn Bhd	484	1153	Puncak Minda Services Sdn Bhd
435	1031	Klinik Dr. Ramzi	485	1155	Hospital Pakar An-Nur Hasanah Sdn Bhd
436	1032	Poliklinik Utama	486	1156	Legasi Progresif Sdn Bhd
437	1034	Klinik Pergigian Angkasa @ Sungai Besi	487	1159	Klinik Aziani
438	1038	Klinik Putrijaya	488	1161	Klinik Hanita
439	1040	Klinik Pergigian U - Smile	489	1164	Klinik Pergigian Medini Ampang
440	1043	Mont Kiara Dental Specialist Clinic Sdn Bhd	490	1167	Klinik Pergigian Syifa'
441	739	Shawlpública Enterprise	491	1168	Medi-Ihsan Sdn. Bhd
442	1046	Zyland Health	492	1170	Sns Rich Empire
443	1047	Klinik Pergigian Arrizque	493	1175	Shahari Dan Keluarga (Jb) Sdn Bhd
444	1049	Klinik Fadhilah	494	1176	Mai Lepak Corner
445	1055	Klinik Pergigian Fahmi	495	1177	Roslan Sri Trading
446	1056	Klinik Ar-Raudah	496	1179	Nifty Hatch
447	1058	Klinik Famili	497	1180	Perniagaan Shah & Jun
448	1062	Klinik Mutiara	498	1183	Cmr Al Rabiah Sdn Bhd
449	1064	Ksb Medical Specialist Sdn Bhd	499	1188	Keropok Warisan Utara
450	1067	Klinik Sulaiman (Mentakab)	500	1191	Rasdan Enterprise

Bil	No. PKS	Nama PKS	Bil	No. PKS	Nama PKS
501	1192	Aura Desa Enterprise	551	1361	Kedai Emas Hj Aminah
502	1194	Keropok Warisan Utara	552	1362	Kedai Emas Km Said
503	1200	Geliga Sari Sdn Bhd	553	1364	Azima Trading
504	1201	Mahjasa Food Ingredients	554	1365	Kedai Emas Muhaimin
505	1204	Syuhada F & B Trading	555	1370	Kedai Emas Hairi Sdn Bhd
506	1207	Samudera Jaya Enterprise	556	1371	Mohd Nadzri Bin Jusoh
507	1213	Positive Touch Sdn Bhd	557	1373	Mohd Rusli Bin Idris
508	1215	Restoran Nasi Vanggey Kuala Lumpur	558	1377	Teratai Kuning Enterprise
509	1216	Shay Hayati Enterprise	559	1378	Kedai Emas Sal Sdn Bhd
510	1219	Ryverra Chocolate & Confectionery Sdn Bhd	560	1382	Din Masmanny
511	1220	Wara Enterprise	561	1385	Kedai Emas Rahimah
512	1224	Wesria Ventures Sdn Bhd	562	1386	Kedai Emas Sri Naim
513	1225	Medan Pulangan Sdn Bhd	563	1388	Kedai Emas Hazami Hj Junoh
514	1228	Nada Perangsang Sdn Bhd	564	1394	Yie Silver Craft
515	1231	Alinah Karim Enterprise	565	1395	Tukang Emas Termizi
516	1237	Restoran Al-Abraar	566	1397	Kedai Emas Sri Ayu Satu Sdn Bhd
517	1239	Anggerik Lapan Enterprise	567	1401	Kewh Sdn Bhd
518	1241	Norijah's Cake House	568	1407	Busana Rias Sdn Bhd
519	1243	Asazas Sdn Bhd	569	1409	Aishah Jewel's Sdn Bhd
520	1249	Garisan Multazam	570	1410	Emas Baroqah
521	1250	Gtsd (M) Sdn Bhd	571	1412	Kedai Emas Shamsul & Khairani
522	1251	Mata Cafe Sdn. Bhd.	572	1415	Tukang Emas Al Shamsah
523	1252	Eiyda Bakers	573	1418	Kedai Emas Sri Ayu Jaya Sdn Bhd
524	1256	Wanna Enterprise	574	1419	Kedai Emas Khairiah Sdn Bhd
525	1261	Restoran Naina Mohamed	575	1422	Kedai Emas Sri Iskandar Sdn Bhd
526	1264	Kilang Beras Yop Zainan Sdn Bhd	576	1425	Kedai Emas Safura
527	1265	Restoran Nasi Vanggey Sdn Bhd	577	1433	Pusat Emas Sg Dua
528	1267	Juara Selera Sdn Bhd	578	1434	Sanubari Bina Sdn Bhd
529	1268	Rizqan Frozen Food Sdn Bhd	579	1437	Amyza Jewels Sdn Bhd (Fk: Sri Wani Gold & Si)
530	1272	Afa Foods Sdn Bhd	580	1442	Khairul Legacy Sdn. Bhd.
531	1273	Restoran Nasi Kandar Subaidah (Penang) Sdn Bhd	581	1443	Nubex Sdn Bhd
532	1274	Top Ten Centre	582	1446	Cahaya Emas & Permata Sdn Bhd
533	1276	Rrm Mutiara Foods Sdn. Bhd.	583	1449	Emas Sopiah Sdn Bhd
534	1280	Restoran Sri Sembilan Ria Sdn. Bhd.	584	1450	Kedai Emas & Permata Md Tajudin Sdn Bhd
535	1285	Al Wafi Marketing Sdn Bhd	585	1457	Kedai Emas Seri Paka
536	1288	Bakeri Ria Academy	586	1459	Kedai Emas Ariffin Hussin Sdn Bhd
537	1289	Deluxe Merchant Sdn Bhd.	587	1461	Kedai Emas Sri Ayu Sdn Bhd
538	1290	Chamomile Cafe	588	1467	Teguh Vistana (M) Sdn Bhd
539	1291	Deenaya Sdn Bhd	589	1470	Zahari Bin Che Pa
540	1297	Mukminah Food Supplier	590	1474	Hjh. Fatimah Jewels Sdn Bhd
541	1298	Noris Resources	591	1482	Yah Permai Enterprise
542	1334	Danys Management And Services	592	1483	Teratak Tepian
543	1336	Al Azmi Barokah Enterprise	593	1485	Kmse Enterprise
544	1337	Asa Frozen Food & Marketing	594	1491	Ilusi Muhibah Sdn Bhd
545	1340	Nabz Food Industries Sdn Bhd	595	1494	Fan Fast Enterprise
546	1345	Najrah Delight	596	1498	Romzi Bin Zainol
547	1347	Irkaz Group Sdn Bhd	597	1506	Az Aman Enterprise
548	1349	Mohd Pozi Hassan	598	1507	Aidee Enterprise
549	1352	Aarif Enterprise	599	1509	Wan Thirteen Enterprise
550	1358	Kedai Emas Km Said	600	1515	Penawar Jaya Trading

Bil	No.	Nama PKS	Bil	No	Nama PKS
701	1861	Pb Jaya Enterprise	751	2018	Insun Media
702	1869	Probac Edaran Sdn Bhd	752	2024	Emco Creative Works
703	1870	Moresources Sdn Bhd	753	2025	Mocha And Print
704	1783	Jons Dyna Enterprise	754	2027	A S I Biz Resources
705	1878	Mohd Asraff Enterprise	755	2030	Digiquip (M) Sdn Bhd
706	1882	Asal Enterprise	756	2031	Halban Enterprise Sdn Bhd
707	1884	Event House	757	2033	Nurani Digital Solution
708	1885	Dana Hijau Enterprise	758	2039	Idea Master Creation Sdn Bhd
709	1887	Wanjuta Enterprise	759	2040	Zara Innovate Resources
710	1893	Aswant Solution Sdn Bhd	760	2042	Redvolution Resources
711	1895	Ctc Bekalan & Binaan	761	2048	Nory Design Enterprise
712	1897	Mizou Holdings Sdn Bhd	762	2051	Bumi Gading Enterprise
713	1902	Sufri Trading	763	2054	Ru Pillow Centre
714	1903	Diligent Resources	764	2055	Nie Zara Lighting
715	1906	Salju Bistari Sdn. Bhd.	765	2057	Hascon Enterprise
716	1909	Clearpath Marketing Sdn Bhd	766	2063	Mz Hani Enterprise
717	1910	Dara Trading Sdn Bhd	767	2064	Gudang Studio Sdn Bhd
718	1915	Wfe Sales & Services	768	2066	Terang Sa Services
719	1918	Nectar Agro (M) Sdn Bhd	769	2070	Pelita Ideal Sdn Bhd
720	1919	Farmasi Sihat Sdn Bhd	770	2072	Rekaskala Studio
721	1921	Farmasi Sharifah Nur	771	2076	Jetlight Electrical Trading
722	1927	Farmasi Jerlun	772	2078	Darmo Sanen Tika Trading
723	1930	Darlina Pharmacy	773	2079	Edaran Luqkissa Sdn Bhd
724	1933	Farmasi Jaya 22 Sdn Bhd	774	2082	Johairiz Collection
725	1934	Pharmville Enterprise	775	2085	S&A Bintang Enterprise
726	1942	Farmasi Alang Sdn Bhd	776	2087	Roma Italia Home Deco Sdn Bhd
727	1943	Rayhan Healthcare	777	2088	Etika Terang Sdn Bhd
728	1945	Farmasi Gemas	778	2091	Galeri Dinamik
729	1945	Farmasi Gemas	779	2094	Agensi Edaran Utama
730	1951	Farmasi Irwan	780	2096	Sinaran Cahaya Mentari Marketing Sdn Bhd
731	1955	Farmasi Talang	781	2100	H & D Stationary Enterprise
732	1957	Wija Pharma Sdn Bhd	782	2102	Nukilan Book Station Sdn. Bhd.
733	1958	Apple Green Pharmacy	783	2103	Sarjana Media Sdn Bhd
734	1966	Pharm Biz Sdn Bhd	784	2106	Al Nadeffa Maju Enterprise
735	1967	Sandalwood Pharmacy	785	2111	Perniagaan Muaz Lima
736	1970	Salphy Pharmacy Sdn Bhd	786	2113	Ulul Azmi Sdn Bhd
737	1975	Excell Gym	787	2115	Sinalia Enterprise
738	1979	R & Z Cosmetics Sdn. Bhd.	788	2119	Zafar De Gemilang Enterprise
739	1980	M&P Soap Industries Sdn Bhd	789	2121	Mz Damai Jaya Trading
740	1981	Perniagaan Jentayu Malam	790	2124	Italia Sportivo Sdn Bhd
741	1982	Warisan Salju Enterprise	791	2127	Outworld
742	1990	Bridal Zz Beauty Salon	792	2128	Outworld
743	1992	Haslynda Amyra Beauty House	793	2129	Sg Music
744	1994	Trillionmas Enterprise	794	2130	Zaba Samura (M) Sdn Bhd
745	2000	Asri Fastprint & Stationeries Trading	795	2136	Titik Evolusi Sdn Bhd
746	2003	Sena Utama Trading	796	2137	Bordir Boutique
747	2005	Exa Supply & Services Sdn Bhd	797	2139	My Toys Sdn Bhd
748	2007	Seri Kota Solutions	798	2143	Prestige Sports Sdn Bhd
749	2015	Nawa Hitech Resources	799	2145	Kidcited Learning Store
750	2016	Pixie Studio	800	2148	Jbk Town Planning & Project

Bil	No. PKS	Nama PKS
801	2151	Jeffrey Suffian
802	2152	Perunding Hijaureka Sdn Bhd
803	2154	Jurukur Generasi
804	2160	Bumi Emas Services
805	2161	Amli & Nonee
806	2163	Explorer Geoscience Sdn Bhd
807	2167	Mnn Biz Management Services
808	2169	Pda Partnership
809	2173	Minda Jaya
810	2175	Sutera Inovasi Sdn Bhd
811	2176	Rumpun Serai Resources
812	2177	Aura Pesona Sdn Bhd
813	2178	Al Barru Enterprise
814	2184	Dedikasi Jaya Sdn Bhd
815	2185	Mercu Damai Sdn Bhd
816	2188	Syira Maju Enterprise
817	2189	Suhaili Optometris
818	2191	Oasis Optometry Centre
819	2193	Farhana Optometrist Sdn Bhd
820	2197	Matahari Optikal
821	2199	Dhia Optom Enterprise
822	2200	Dania Nur Iman Resources
823	2203	Zanariah Optometry
824	2208	Langkawi Eagle Shoppe Sdn. Bhd.
825	2210	Double Z Solutions
826	2212	Kraf Kita Sdn Bhd
827	2213	Doha Enterprise
828	2215	Perniagaan Keluarga Haji Sulaiman
829	2217	Amirul Mukmin Resources
830	2218	Famieta Flora
831	2221	Myhani Enterprise
832	2223	Nik Musnira Binti Nik Mustapha
833	2225	Brickwell Engineering Sdn Bhd
834	2227	Logamahir Sdn Bhd
835	2233	Anggerik Laksana Sdn Bhd
836	2234	Modu Logic (M) Sdn. Berhad
837	2236	Dahe Industries Sdn Bhd
838	2237	Khansforge Sdn Bhd
839	2240	Aero Line Services Sdn Bhd
840	2242	Malaysian Aviation Training Academy Sdn Bhd
841	2245	Taska Al-Hadanah An Nur
842	2248	Progressive Impact Corporation Berhad
843	2249	Gapima Sdn Bhd
844	2251	Encovision Industries (M) Sdn Bhd
845	2257	Tri Systems Engineering Sdn Bhd
846	2258	Agisson Sdn Bhd
847	2260	Al-Khaleej Industries Sdn Bhd
848	2261	Chezy Industries Sdn Bhd
849	2264	Pmi Polymer Sdn Bhd
850	2266	Klinik Dr Norliadi Dan Surgeri

Lampiran 3

Surat Kebenaran Daripada PUNB



13 Oktober 2016

Puan Nadratun Nafisah Bt. Abdul Wahab
217 Lorong Hj Sham
Lebuhraya Sultan Abdul Halim
05400 Alor Setar
Kedah Darul Aman

السّامَة نادرَتون

Puan Nadratun

KEBENARAN MENJALANKAN PENYELIDIKAN ILMIAH

Surat puan bertangk 4 September 2016 adalah dirujuk.

Pihak pengurusan PUNB telah bersetuju membenarkan puan menjalankan kajian berkenaan usahawan PKS Muslim di Malaysia dengan memfokuskan kepada usahawan PUNB sebagai responden bagi menjawab soal selidik yang akan diedarkan. Walau bagaimanapun, pemilihan responden yang bersesuaian, perlu dilakukan sendiri oleh pihak puan melalui direktori usahawan PUNB yang boleh diakses melalui laman web rasmi PUNB.

Surat kebenaran ini boleh disertakan semasa mengemukakan borang soal selidik puan bagi meyakinkan pihak responden akan kelulusan pengurusan PUNB terhadap kajian ilmiah yang puan kendalikan.

Kami mengucapkan terima kasih diatas pemilihan usahawan PUNB sebagai fokus kajian puan dan diharapkan ianya akan menghasilkan satu input yang berguna bagi dunia keusahawanan.

Terima kasih,

Yang benar
PERBADANAN USAHAWAN NASIONAL BERHAD



AHMAD NAZLEE IDRIS
Ketua
Jabatan Pembangunan Modal Insani

PERBADANAN USAHAWAN NASIONAL BERHAD | **قېناتون اوسھاون ناسيونل برھاد**
Tingkat 10, Blok 10, Plaza Sentral, Jalan Sentral-Sentral 5, Kuala Lumpur Sentral, 50470 Kuala Lumpur
Tel : +603-2769 1515 Fax : +603-2780 2100
www.punb.com.my

Kesedaran Amat
Aspirasi Kami

Lampiran 4

Contoh Emel



Lampiran 5

Ujian Keboleh Percayaan

Statistik Kebolehpercayaan (Kejayaan PKS Muslim)

Reliability Statistics		
Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.943	.944	20

Statistik Kebolehpercayaan (Inovasi)

Reliability Statistics		
Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.839	.842	5

Statistik Kebolehpercayaan (Risiko)

Reliability Statistics		
Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.755	.757	3

Statistik Kebolehpercayaan (Proaktif)

Reliability Statistics		
Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.896	.897	5

Statistik Kebolehpercayaan (Motivasi)

Reliability Statistics		
Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.905	.907	9

Statistik Kebolehpercayaan (Rangkaian)

Reliability Statistics		
Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.935	.939	10

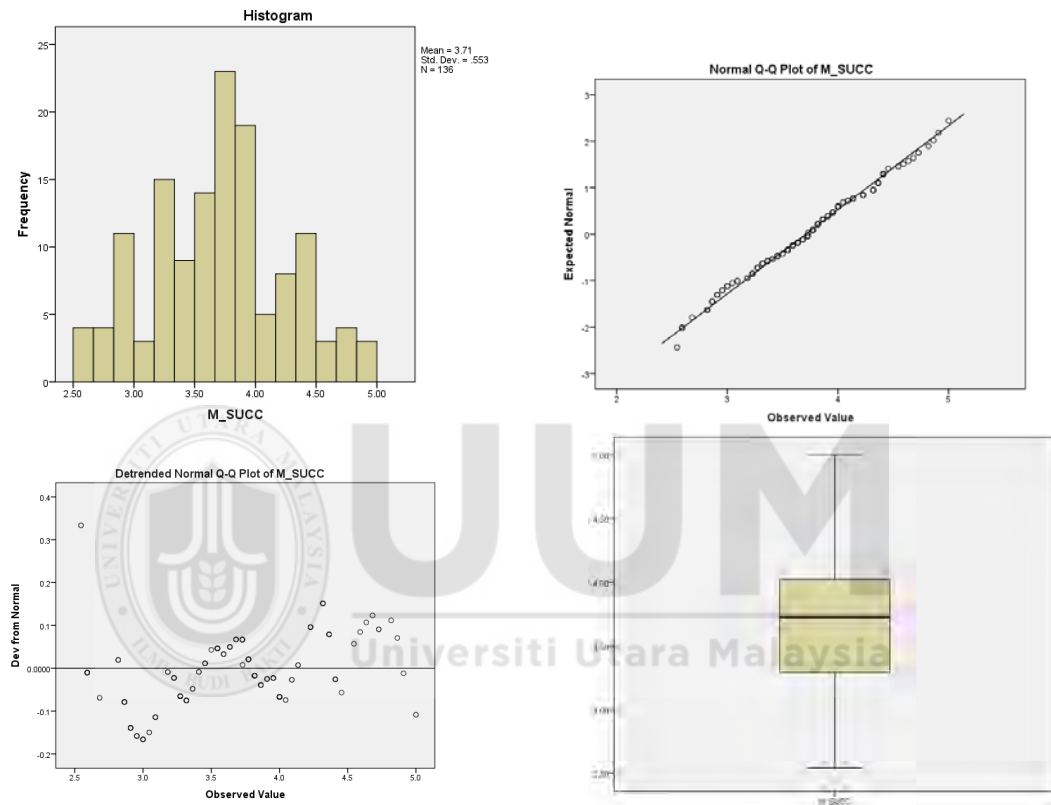
Statistik Kebolehpercayaan (Amalan agama Islam)

Reliability Statistics		
Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.916	.924	17

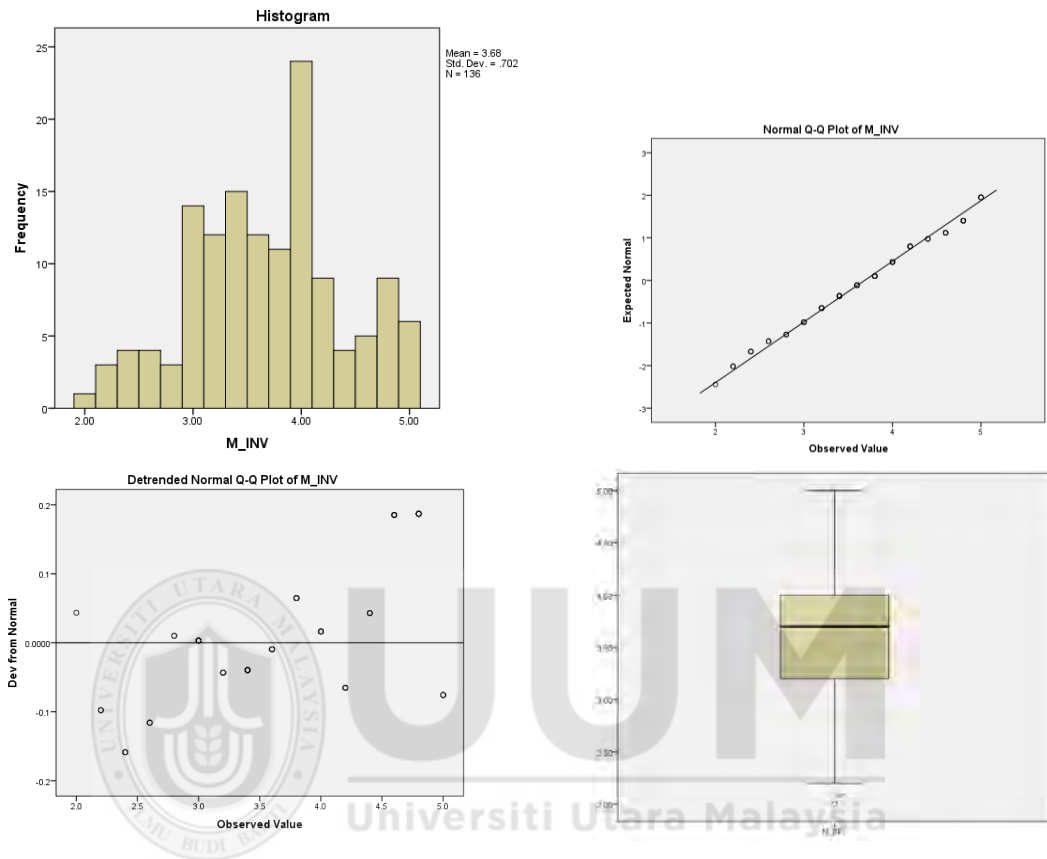
Lampiran 6

Graf Ujian Normaliti dan *Boxsplot* (Data tidak lengkap)

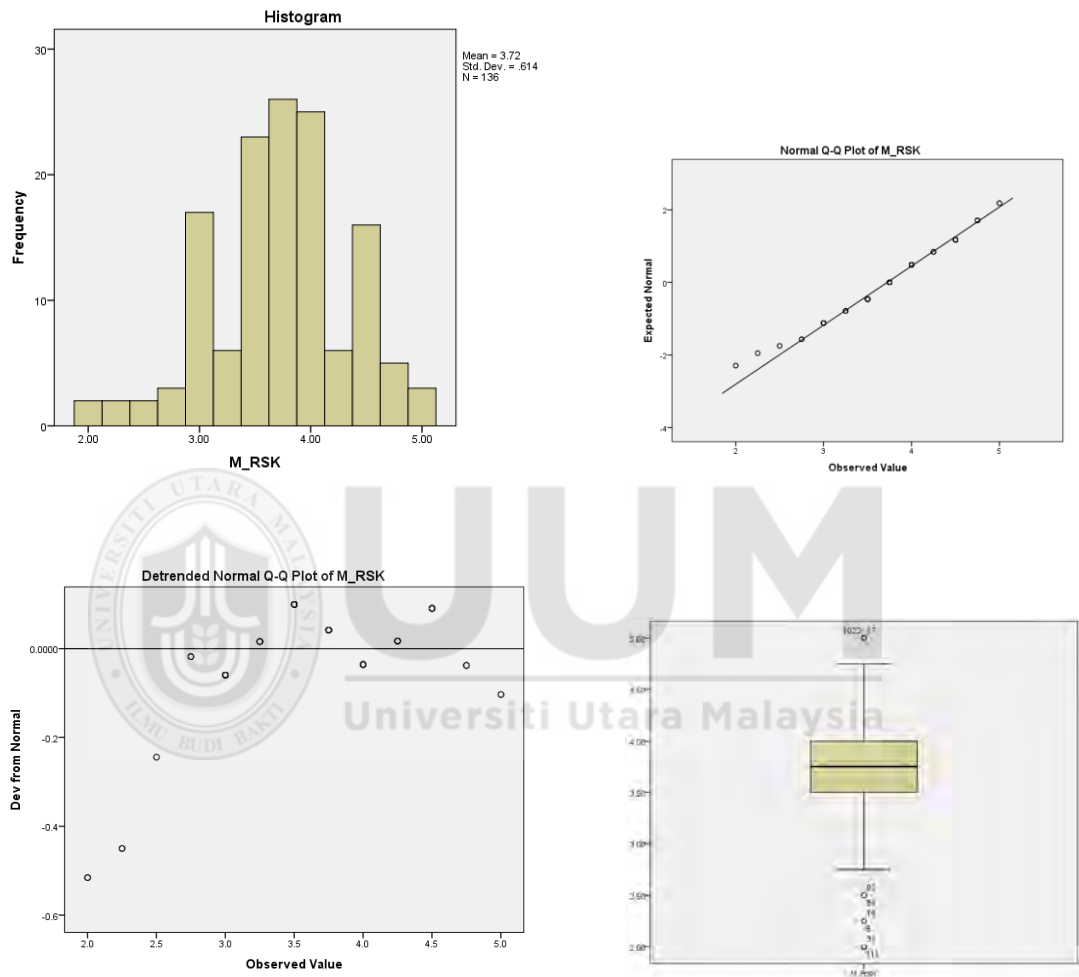
1) Graf Statistik Pembolehubah Kejayaan PKS Muslim



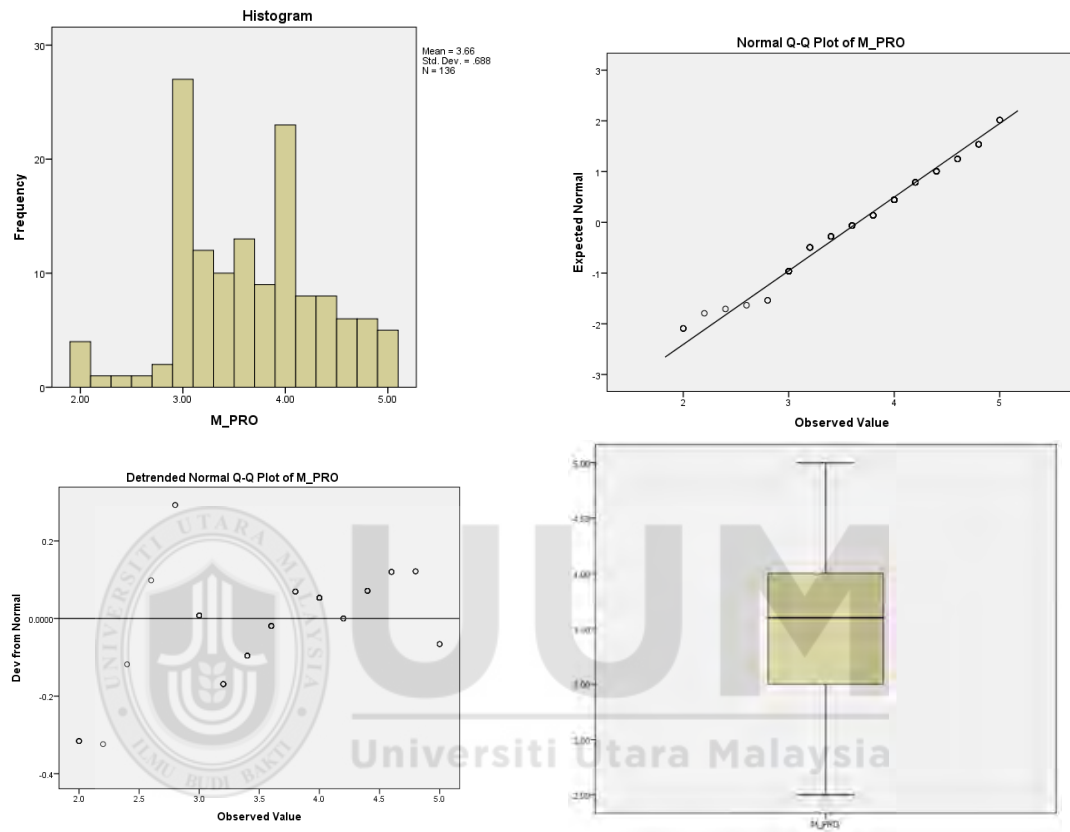
2) Graf Statistik dan *Boxplot* Pembolehubah Inovasi



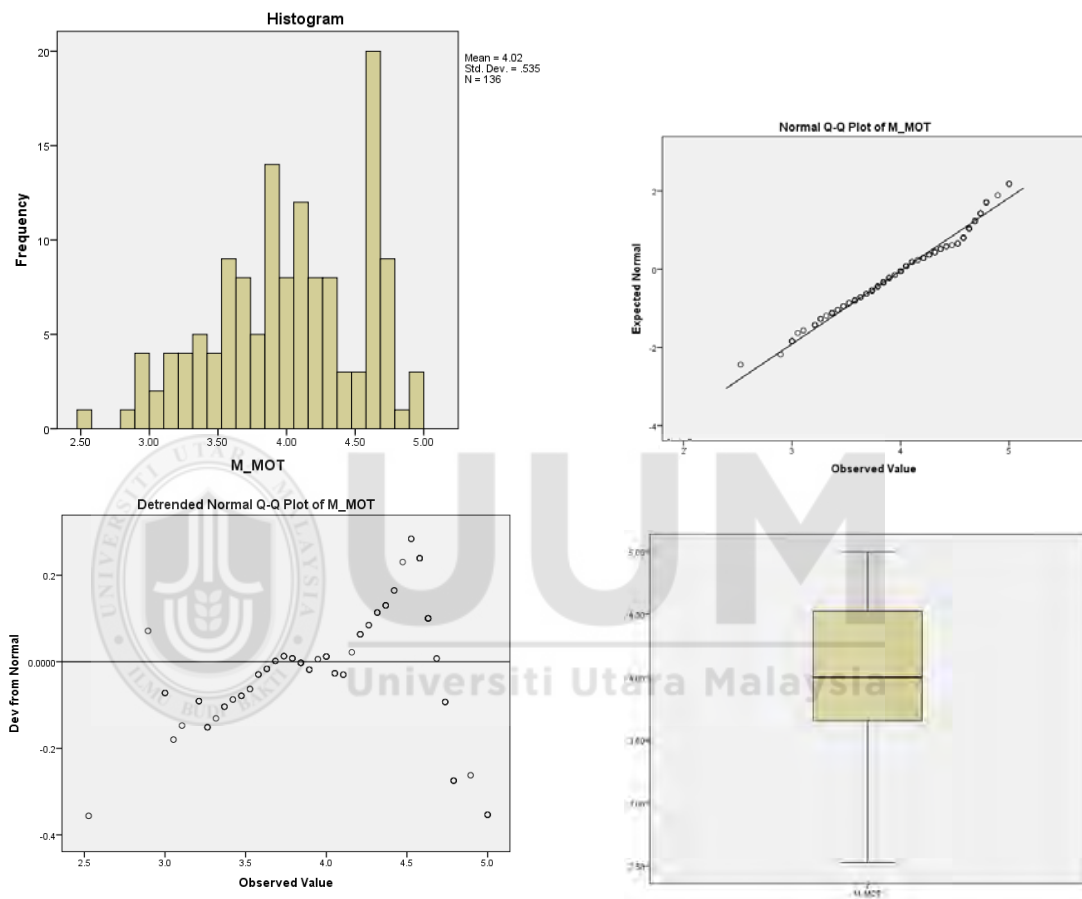
3) Graf Statistik dan *Boxplot* Pembolehubah Risiko



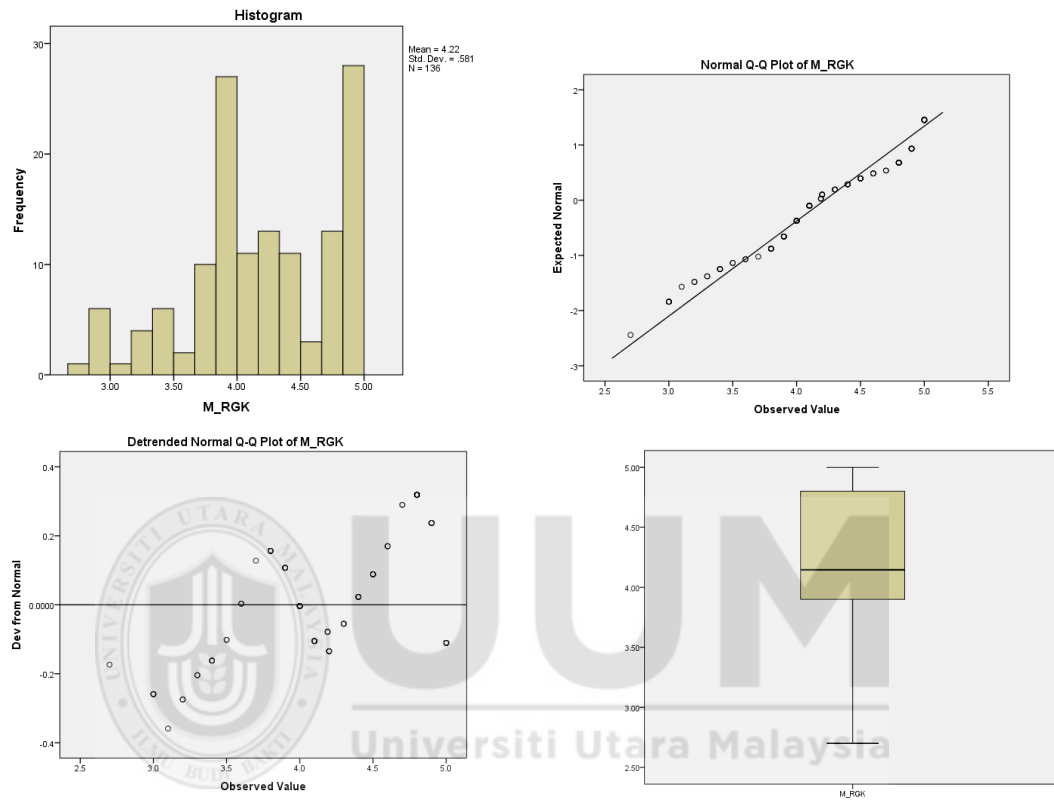
4) Graf Statistik dan *Boxplot* Pembolehubah Proaktif



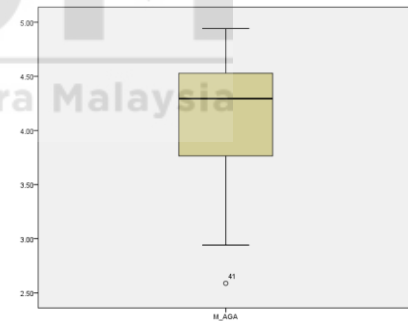
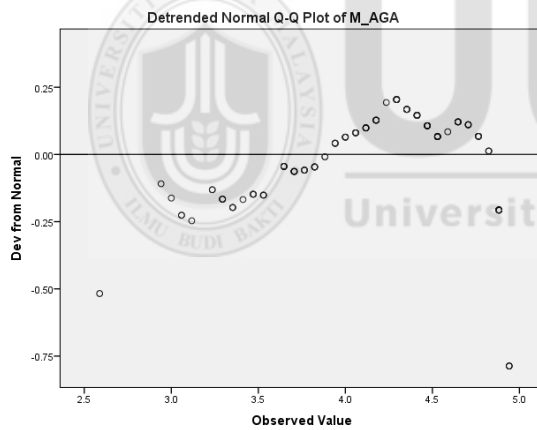
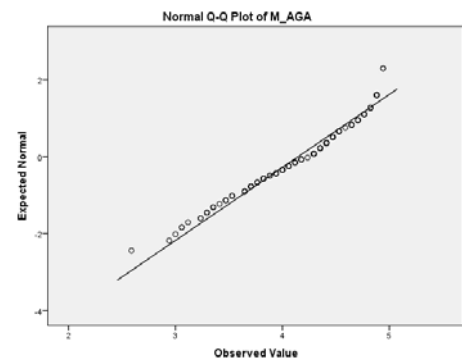
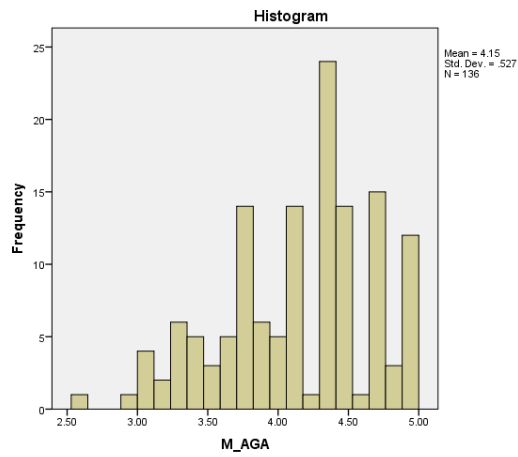
5) Graf Statistik dan *Boxplot* Pembolehubah Motivasi



6) Graf Statistik dan *Boxplot* Pembolehubah Rangkaian



7) Graf Statistik dan *Boxplot* Pembolehubah Amalan agama Islam



Lampiran 7

Senarai Item-Item Yang Disingkirkan

Bahagian A: Kejayaan PKS

Kewangan

- A1** PKS saya mendapat keuntungan mengikut jangkaan
- A3** Perkembangan pusingan jualan saya memuaskan
- A4** PKS saya telah mencapai titik pulang modal (balik modal)

Bukan Kewangan

- A9** PKS saya mempunyai pelanggan-pelanggan yang setia
- Bandingan Dengan Pesaing
- A15** PKS saya tidak menghadapi masalah pulangan ke atas jualan
- A16** Pusingan modal PKS saya adalah mencukupi
- A17** Untung bersih PKS saya adalah mencukupi
- A18** Segmen pasaran sedia ada adalah mencukupi untuk PKS saya

Bahagian C: Risiko

- C1** PKS saya cenderung untuk memilih projek-projek yang berisiko

Bahagian E: Motivasi

- E7** PKS ini mempunyai kepelbagaian jenis pekerjaan
- E8** PKS ini mementingkan pencapaian pekerja
- E10** Suasana PKS ini menggembirakan
- E11** Usaha yang lebih gigih akan dilakukan jika prestasi PKS ini kurang berjaya
- E12** PKS ini telah menjadi tradisi keluarga
- E13** Pengiktirafan dan status sosial adalah motivasi kepada PKS ini
- E15** Kekecewaan bukanlah penghalang kepada motivasi pekerja untuk berjaya
- E16** Motivasi utama pekerja adalah untuk meningkatkan pendapatan keluarga
- E18** Pekerja-pekerja digalakkan supaya menjadi yang terbaik dalam keluarga
- E19** Semua urusan PKS ini adalah terkawal

Bahagian G: Amalan agama Islam

Perbuatan (Ibadat)

- G2** PKS menggalakkan pekerja-pekerja berpuasa sunat Isnin dan Khamis
- G3** PKS menggalakkan pekerja-pekerja untuk menunaikan solat berjemaah
- G4** PKS menggalakkan majlis berbuka puasa bersama-sama kepada pekerja-pekerja
- Mengingati Allah S.W.T (Zikrullah)
- G17** PKS menggalakkan pekerja-pekerja untuk memohon ampun kepada Allah S.W.T apabila melakukan kesilapan

Lampiran 8

Respon Soalan Terbuka

Bil	Cadangan Muslim	Penambahbaikan Keusahawanan	Bilangan responden
1	Ilmu Keusahawanan Islam Ilmu Keusahawanan Islam (syariah tiap industri) Program motivasi Islam Model Nabi Muhammad s.a.w Hasad Dengki Adab Berhutang Adab Berbelanja Hablun minnallah, hablun minnannas		25
2	Rangkaian Muslim Tambah Usahawan		17
3	Mudahkan Tambah modal (pinjaman)		8
4	Pekerja Muslim Kemudahan pekerja Motivasi pekerja Solat		10
5	Jujur Maklumat Perniagaan		6
6	Sokongan Peluang Idea produk muslim Bantuan mengembangkan produk Penjenamaan Islam Insentif		9
7	Sifat-sifat Keislaman Matlamat redha/Niat Tawakkal Redha Allah S.W.T Kebergantungan kepada Allah S.W.T Taqwa Sabar Berkat Istiqomah Kerja kuat Syukur		20
8	Cukai dan Harga		2
9	Amalan agama Islam Solat lima waktu Solat Dhuha Doa Sedekah Bacaan Yasin Masa Solat PKS		6

Lampiran 9

Ujian-t

Group Statistics

	G31n2	N	Min	Std. Deviation	Std. Error Min
MSUCC	1.00	152	3.7975	.55109	.04470
	2.00	34	3.3930	.77187	.13237

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Min Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
MSUCC	Equal variances assumed	4.912	.028	3.573	184	.000	.40450	.11321	.18115	.62785
	Equal variances not assumed			2.895	40.839	.006	.40450	.13972	.12230	.68670